الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

December 2006 / Year 28

Special Issue عدد خاص

كانون الأول / ديسمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون

ملتقى أبو ظبي الإقتصادي

5 فبراير 2007

د. أحمد نظيف:
عقد الإستثمار

الوزير محمود محي الدين:
سنة إستثمارية

الوزير يوسف بطرس غالي:
إصلاح ضريبي وجمركي

الوزير رشيد رشيد:
توسيع أسواق التصدير

الوزير زهير جرانه:
14 مليون سائح

الوزير محمد منصور:
خطة لتطوير النقل

الإستثمار في مصر



المكرّمون في ملتقى القاهرة للإستثمار








الشيخ صالح كامل | ناصر الخرافي | نجيب ساويرس | محمد فريد خميس | هشام طلعت مصطفى

ISSN 1991-2404



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 462 6866 / 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837
Email: iktissad@iktissad.com

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

يصدر هذا العدد الخاص عن "الاستثمار في مصر" تزامناً، توقيتاً ومضموناً، مع انعقاد ملتقى القاهرة للاستثمار الذي تشاركت في تنظيمه مجموعة الاقتصاد والأعمال ووزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر.

ويتضمن هذا العدد مواضيع وتحليلات ومقابلات تعكس في مجملها أداء الاقتصاد المصري وتطوره ونموه، كما تعكس مسيرة الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين المستمرة، وآفاق المستقبل في ضوء الخطط والمشاريع المقررة.

ويأتي انعقاد ملتقى القاهرة للاستثمار ومعه هذا العدد الخاص، ليعكس اهتمام مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاقتصاد المصري، ومواكبتها منذ سنوات لتطوره وللديناميكية التي تميز بها سواء على صعيد النمو أو على صعيد الإصلاح. كما يأتي الملتقى خطوة أولى ضمن سلسلة من الملتقيات والمؤتمرات المنوي إقامتها في مصر مترافقة مع النشاطات التي تشهدها قطاعات اقتصادية عدة سواء في الصناعة أو في السياحة أو في النقل أو في النفط والغاز وسواها.

وللمناسبة، فإن مجموعة الاقتصاد والأعمال تتوجّه بالشكر والامتنان من سيادة الرئيس **محمد حسني مبارك** رئيس جمهورية مصر العربية على رعايته الكريمة لـ الملتقى دليلاً على اهتمامه بالحدث وحرصه على احتضان كل المبادرات التي تسهم في الترويج للاستثمار في مصر.

كما تتوجّه بالشكر من رئيس مجلس الوزراء **د. أحمد نظيف** الذي أبدى، ومنذ اليوم الأول، حرصه على إنجاح هذا الملتقى نظراً إلى إدراكه لأهميته سواء من حيث مضمونه أو من حيث نوعية المشاركين فيه.

والشكر موصول كذلك إلى وزارات الإعلام والسياحة والنقل والإسكان والصناعة والتجارة والنفط والغاز، والخارجية والتنمية الإدارية على ما أبدوه من اهتمام وما وفروه من تسهيلات.

ولا بدّ من توجيه شكر خاص إلى وزير الاستثمار **د. محمود محيي الدين** وإلى الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة على ما بذلوه من اجل إنجاح هذا الملتقى، وعلى التعاون الفعال الذي حصل طوال فترة الإعداد لهذا الحدث الذي هو الأول من نوعه، ولن يكون الأخير في مصر. وبالطبع لا يجوز إغفال الشكر للفريق العامل في كل من الوزارة والهيئة.

ويبقى الشكر الكبير للمؤسسات والشركات المصرية والعربية والأجنبية التي ساهمت في رعاية هذا الملتقى وتوفير سبل النجاح له.

أشرف على هذا العدد بهيج أبو غانم وساهم في تحريره الزملاء: إياد ديراني، محمود عبد العظيم وعاصم البعيني.

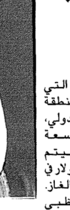

10

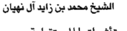

32 22


40 35


104 44

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي في 5 فبراير 2007





الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

تشهد أبو ظبي يومي 5 و 6 فبراير 2007 انعقاد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي تحت رعاية ولي عهد أبو ظبي الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان**. وتنظم الملتقى مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي.

ويأتي انعقاد هذا الملتقى في وقت نجحت إمارة أبو ظبي في احتلال مركز اقتصادي ريادي في المنطقة، ارتكازاً ليس فقط على الثروة النفطية التي تزخر بها، بل ونتيجة لرؤية واضحة لتحديث وتطوير اقتصادها. حيث باتت العاصمة الإماراتية اليوم نموذجاً للتنمية المتنوعة والمستدامة.

كما يأتي في وقت تقف أبو ظبي على مشارف برنامج اقتصادي تنموي كبير، يهدف إلى إجراء تحولات اقتصادية داخلية من خلال تنمية ودعم القطاعات الاقتصادية المختلفة وتنفيذ مخطط استثماري كبير في البنية التحتية، إضافة إلى تسريع الإصلاحات الاقتصادية والتحرير. إذ من المتوقع أن يتم، في السنوات القليلة المقبلة، إنفاق أكثر من 38 مليار دولار على المشاريع العقارية والسياحية، ونحو 10 مليارات على مشاريع البنية التحتية التي تتضمن "مرفأ خليفة" والمنطقة الصناعية وتوسعة المطار الدولي، إضافة إلى مشروع لتوسعة جامعة الإمارات، كما سيتم استثمار نحو 18 مليار دولار في مختلف مشاريع النفط والغاز.

ويشارك في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي عدد كبير من المسؤولين الحكوميين وقادة الشركات من أبو ظبي والإمارات الأخرى ومن معظم البلدان العربية والأجنبية.

ويشكل الملتقى فرصة للإطلاع على واحد من أكثر الاقتصادات الخليجية نمواً، كما يتيح التفاعل بين ممثلي الشركات المحلية والعالمية والخبراء وصانعي السياسات.

ويلقي الملتقى الأضواء على آخر التطورات الاقتصادية في أبو ظبي خصوصاً وفي الإمارات العربية المتحدة، وذلك من خلال المحاور الآتية:

- اقتصاد أبو ظبي من خلال خطط التنمية والرؤية لدوره المستقبلي على مستوى دولة الإمارات والمنطقة.
- التطورات الاقتصادية الأخيرة وتأثيراتها المستقبلية.
- قطاع النفط والغاز: خطط التطوير والاستثمارات والمشاريع المتاحة.
- خطط التطوير الصناعي وفرص المشاريع المتاحة.
- الخدمات السياحية والتطوير العقاري.
- المناخ الاستثماري والمبادرات القائمة في أبو ظبي والإمارات العربية المتحدة.
- ستراتيجية التنمية في الإمارات العربية المتحدة: الفرص والتحديات.
- تمويل المرحلة الثانية للتنمية – السوق المالية والمصرفية.
- اتجاهات تطوير التجارة والاستثمارات في دول مجلس التعاون. ■



الشيخ حامد بن زايد آل نهيان خلال افتتاح المعرض المرافق للمؤتمر العربي الأول للتجارة الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال مع غرفة تجارة وصناعة أبوظبي (شباط 2005)



صلاح الشامسي رئيس غرفة أبوظبي

ملتقى القاهرة للاستثمار

Very few products touch our skin as directly and as often as towels do. A plush and pleasant feeling - particularly if the quality is as soft and supple as only Egyptian cotton can be.

THE FABRIC OF SUCCESS

Oriental Weavers & Miro Radici are proud to present a pioneering new partnership in home textiles. Based in Egypt, the homeland of the finest cotton worldwide, Oriental Weavers & Miro Radici produce premium home textiles for the global market using the most luxurious raw materials known to man. This formidable partnership of two of the worlds' largest textile companies guarantees a revolutionary new range of products that will delight your customers.

Head office | Oriental Weavers & Miro Radici Textiles

8 Shaheed Zakareya Khalil St. | Heliopolis | Cairo | Egypt

Phone 002 (02) 2672121 | 002 (015) 411951 | 002 (015) 411952

Fax 002 (02) 2672241 | 002 (015) 4119547

info@owmrt.com



الاستثمار في مصر..

النموّ والتنوّع



الرئيس محمد حسني مبارك

تشهد مصر نشاطاً اقتصادياً واستثمارياً لافتاً في هذه المرحلة التي يمكن تسميتها بأنها عهد الاستثمار في مصر، كما وصفها رئيس الوزراء د. **أحمد نظيف**، الذي يقود مع فريق حكومي متجانس ومتكامل ستراتيجية تنموية شاملة، قطع تنفيذها أشواطاً مهمة في مسيرة الإصلاح والتحرير الاقتصادي، وهي أهداف كانت تواجهها في السابق عقبات اقتصادية واجتماعية وإدارية كبيرة.

وأضحت مصر اليوم في مقدمة الدول العربية من حيث معدلات النمو، وحققت تقدّماً كبيراً في تطوير قطاعات الصناعة والسياحة والنقل والاتصالات والزراعة والتطوير العقاري. كما حققت ثورة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ناهيك بالطبع عن الخطوات السريعة التي تمّ اتخاذها لتطوير صناعة الغاز الطبيعي بحيث أصبحت مصر سادس أكبر مصدر للغاز الطبيعي في العالم، وهي تعمل بجهد لتعظيم احتياطها المؤكد من هذه المادة، وبالتالي لزيادة إنتاج الغاز المسال وتأسيس المزيد من الصناعات الثقيلة التي تعتمد الغاز كلقيم.

ولعل الاستثمارات العربية والأجنبية المتدفقة بوتيرة متزايدة إلى مصر، والتي من المتوقع أن تصل إلى أكثر من 10 مليارات دولار خلال السنة المالية الحالية (2006–2007)، هي خير دليل على القناعة المتنامية على الصعيد العربي والعالمي بجدية الإصلاحات التي تمت الآن، وعزم الحكومة على استكمال مسيرة الإصلاح وتهيئة المناخ الأفضل للأعمال والاستثمار.

خطط التنمية

فعلى صعيد التنمية الشاملة، تعمل الوزارات كافة على تنفيذ البرنامج الذي أعده الرئيس **محمد حسني مبارك** خلال حملته الانتخابية العام الماضي. وتشير المنجزات التي تحققت والمؤشرات التي برزت خلال العام الأول، إلى أنّ هذا البرنامج يبدو ممكن التحقيق في مختلف المجالات إذا ما استمرت الإجراءات والمتابعات على النحو الذي هي عليه، الأمر الذي سيوفّر معدلات نمو متزايدة خلال السنوات الخمس المقبلة. وفي هذا المجال لا بد من التنويه بالمنجزات التي تحققت في قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة والاتصالات والنفط والغاز والخدمات المالية والمصرفية، من خلال ما طُرح من مشاريع وما صدر من تشريعات.

التدفّقات الاستثمارية

أما على صعيد التدفّقات الاستثمارية، فإن السنوات الثلاث الماضية شهدت تدفّقات استثمارية متزايدة وصلت إلى نحو 6,1 مليارات دولار خلال السنة المالية 2005–2006. وتشير المعطيات المحققة والمرتقبة أن السنة المالية الحالية (2006–2005) ستشهد رقماً غير مسبوق قد يصل إلى أكثر من 10 مليارات دولار، تحقق أكثر من نصفها في صفقات من "الوزن الثقيل" في قطاعات الاتصالات والتطوير العقاري والمصارف والنفط والغاز.

واللافت في التدفّقات الاستثمارية المحققة أنها على قدر كبير من التنوّع سواء من حيث مصادرها أو من حيث القطاعات المتوجهة إليها، الأمر الذي ينفي محاذير التمركز القطاعي، وفي الوقت نفسه يشير إلى بروز مصادر استثمارية غير تقليدية.

وتأتي هذه النتائج بفضل الاستقرار السياسي والنمو الحاصل في مؤشرات الاقتصاد الكلي، وبفضل الجهود المبذولة لتحسين المناخ الاستثماري من حيث التشريعات والقوانين والنُظم الضريبية والجمركية، والمضي في برنامج الخصخصة وفقاً لبرنامج مقرر له أولوياته، ناهيك عن جهود الترويج التي تقوم بها وزارة الاستثمار في الداخل والخارج.

ومما يساعد على توفير المزيد من الفرص الاستثمارية ليس حجم السوق المحلية الكبير وحسب، بل كذلك الاتفاقات التجارية المدروسة التي تسعى مصر إلى عقدها، والتي توفّر أسواقاً جديدة أمام الصادرات الصناعية والزراعية التي تسجل نمواً مطرداً، كما تساعد على خلق ديناميكية تنافسية في السوق المحلية، بفضل تحرير التجارة في السلع والمنتجات كافة.

إلى ذلك كله، فإنّ البرنامج الحكومي يسعى جاهداً إلى تنمية المناطق البعيدة والنائية من خلال خلق المشاريع التنموية المتنوعة، الأمر الذي ستكون له نتائجه على المديين المتوسط والبعيد في التخفيف من التمركز السكاني الذي يشغل نحو 5,5 إلى 6 في المئة من إجمالي مساحة مصر الشاسعة.

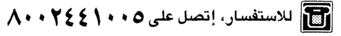
وفي صورة إجمالية، تشهد مصر نهضة اقتصادية ملحوظة لا تزال تواجه بعض العقبات والاختناقات التي تسعى إلى معالجتها بصورة حثيثة سواء بالنسبة إلى البيروقراطية الإدارية أم بالنسبة إلى التنمية البشرية أو بالنسبة إلى السياسة التعليمية بشكل عام والتعليم المهني بشكل خاص.

وعلى الرغم من كل الإنجازات التي تحققت، فإن ذلك لا يلغي التحدي الكبير الذي تواجهه مصر على صعيد النمو السكاني حيث تشير التقديرات إلى ارتفاع عدد السكان إلى نحو 105 ملايين مع حلول العام 2020. ■

"أنا أتاجر بالأسهم المحلية من خلال خدمة الأهلي تداول الجديدة عبر الهاتف الآلي."

- بيع الأسهم وشراؤها عبر نظام الردّ الآلي
- بدون وسيط
- بدون رصيد أدنى
- بدون انتظار

للاستفسار، إتصل على ٨٠٠٢٤٤١٠٠٥





www.ala

رئيس الوزراء د. أحمد نظيف

عقد الاستثمار في مصر

تصدّر رئيس الوزراء في مصر د. احمد نظيف غلاف "الاقتصاد والأعمال" في عددها الذي صدر مطلع نوفمبر 2006 والذي حمل عنوان "عقد الاستثمار في مصر".

ونظراً إلى أهمية الحديث ولما تضمّنه من معطيات وملاحظات حول نتائج الاستثمار، ارتأت "الاقتصاد والأعمال" إعادة نشره لارتباطه بمضمون "ملتقى القاهرة للاستثمار".

شاءت الأقدار أن يقود د. أحمد نظيف ما يُعرف بالموجة الثانية للإصلاح الاقتصادي في مصر، هذه الموجة التي تتحمل عبء تحويل رسالة الثقة – التي تبعث بها حكومته منذ توليها المسؤولية إلى العالم الخارجي في الاقتصاد المصري – إلى واقع ملموس وحقائق على الأرض ممثلة بمشاريع كبيرة ورساميل متدفقة في شرايين الاقتصاد المصري.

وقد نجح د. نظيف وفريق حكومته بامتياز في اجتياز هذا الامتحان العسير إذ تجاوز حديث الإصلاح على يديه "رسائل الميديا" وشعارات المؤتمرات وأصبح واقعاً ملموساً بدأ الاقتصاد يجني ثماره في الأشهر الأخيرة. فقد تدفق على مصر أكثر من 6 مليارات دولار استثمارات مباشرة وهو مبلغ مرشح للصعود إلى 10 مليارات دولار في نهاية العام الجاري. واجتذبت السوق المصرية كبرى الشركات العالمية والإقليمية التي تمسك بمفاتيح إدارة وتحريك الاستثمار على مستوى الشرق الأوسط في هذه المرحلة.

فلم يكن صدفة تزامن مجيء "إعمار" "واتصالات" و"بيت أبو ظبي للاستثمار" (الإماراتية) و"أنوال" السعودية و "سوسيته جنرال" الفرنسي "وباركليز" البريطاني "وسان باولو" الإيطالي ومجموعة شاهين الأردنية في توقيت واحد واتخاذ قرارهم الدخول بقوة في السوق المصرية، ولم تكن صدفة تدفق عشرات المليارات من الجنيهات على الخزينة المصرية من جزاء بيع حقوق امتياز وأصول مجمّدة في فترة وجيزة وهي مليارات سوف تستخدم في إعادة التوازن للموازنة العامة المصرية، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على أداء الاقتصاد الكلي.

كل ذلك لم يكن ليتحقّق، وعلى نحو سريع، ما لم يكن قائد الفريق الحكومي د. أحمد نظيف يمتلك الرؤية والأدوات والإرادة السياسية معاً. فالرجل الذي جاء على خلفية العمل وفق التطبيقات الهندسية المنضبطة والتي تتميز بحساباتها الدقيقة، جعل من قطاع الاتصالات الذي كان يتولاه نموذجاً للنمو والديناميكية حدّد ملامح رؤيته منذ اللحظة الأولى لتوليه موقع رئاسة الوزارة، بأن تكون مصر هي مركز الاستثمار الإقليمي في المنطقة وأن تكون المقصد الأول والمفضل للشركات العالمية والإقليمية الراغبة في الدخول أو التوسّع في أسواق الشرق الأوسط. والرجل الذي تعدى "البراغماتية" والعملية، باعتباره مهندس الكترونيات، أبرز خصائصه الشخصية وحدد آلياته بفتح أبواب البلد لكل من يريد الاستثمار وفتح باب مكتبه لكل من يحمل شكوى واختار فريق عمله بانسجام شديد حتى يعزف الجميع لحناً واحداً. والرجل الذي امتلك الإرادة السياسية عبّر عنها بقوله "من يعرقل الاستثمار في مصر خائن" وكان يعنيها تماماً. وهكذا تحالفت الرؤية مع الإرادة ومع الآليات لتصنع على ضفاف النيل نموذجاً للحكومة المتفاعلة مع المتغيرات العالمية والإقليمية والقادرة على أخذ زمام المبادرة للاستفادة من هذه المتغيرات بدلاً من انتظار الفعل ورد الفعل. وتصدّر د. نظيف المشهد ليفتح باباً واسعاً من النماء طال انتظاره وطالت أشواق الملايين إليه. هذه الملايين من البشر التي ستقطف ثمار جهد السنوات الماضية.

إصلاح أم فائض

■ استقبلت السوق المصرية في الأشهر الأخيرة عدداً كبيراً من المشاريع العملاقة والنوعية. هل هذا نتيجة للإصلاحات الاقتصادية التي تقودها حكومتكم أم نتيجة لتراكم الفوائض المالية في المنطقة والناتجة عن الفورة النفطية وبحثها عن فرص استثمارية؟

□ يمكن القول أن ما حدث هو نتيجة للعاملين معاً: الإصلاح والفوائض. فقد حدث نوع من التزامن بين الإصلاحات التي قامت بها الحكومة والطفرة النفطية وما ترتّب عليها من فوائض مالية. فالإصلاحات التي قامت بها الحكومة أرسلت رسالة إلى مجتمع الأعمال عنوانها الثقة والدعوة للمشاركة. فنحن لدينا تحديات وكان يجب التعامل معها بحلول غير تقليدية، وبالتالي كان لا بدّ من دفع القطاع الخاص للعمل. كما شهد القطاع المصري في عملية إعادة هيكلة واسعة النطاق، وكذلك قطاع الاتصالات الذي نجح

والإجراءات. ولكن على صعيد التطبيق لا تزال هناك فجوة كبيرة. بماذا تفسرون ذلك؟

□ الإصلاح يبدأ من أعلى ثم يتدرّج في النزول إلى المستويات الإدارية الأدنى، وعندما يقتنع رئيس العمل بالإصلاح تمضي الأمور بيسر. فقد أرسلنا رسالة الإصلاح إلى جميع مستويات الإدارة في الجهاز الحكومي لأن هدفنا كان الوصول بمعدل النمو إلى 6 في المئة، وقد حققناه بفضل الله، وكان لا بدّ من تطوير الهياكل الحكومية نفسها وبقوة. قطعنا شوطاً كبيراً في هذا الاتجاه. فعلى سبيل المثال، أصبحت هيئة الاستثمار نموذجاً لما يجري على أرض مصر وتحوّلت من سيف مسلّط على رقاب المستثمرين إلى عنصر مساعد لحركة الاستثمار. فالشركة الجديدة يمكن تأسيسها في ثلاثة أيام لا غير، ونسعى لتكرار تجربة هيئة الاستثمار في قطاعات أخرى. فبعد إنشاء شركة جديدة وأثناء التشغيل، يبدأ احتكاك المستثمر مع السلطات المحلية؛ إذ إننا نولي اهتماماً كبيراً بهذه النقطة، حيث قمنا بتجربة نموذجية في محافظة الإسكندرية وسيتم تعميمها. فقد تمّ تطوير الأماكن التي يذهب إليها ويتعامل معها المواطن والمستثمر، وسوف يؤدي ذلك إلى تحسّن كبير في إزالة العوائق البيروقراطية.

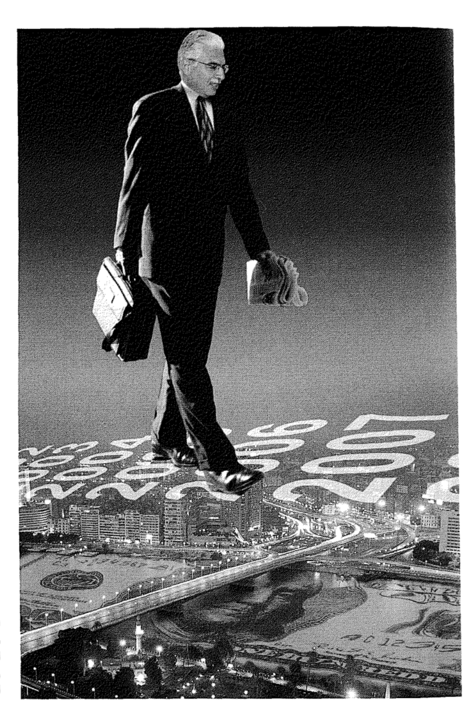
الاستثمار والخيانة الوطنية

■ **لسيادتكم مقولة شهيرة أطلقتموها فور توليكم المسؤولية على صفحات "الاقتصاد والأعمال" وهي أن من يعوّق الاستثمار فهو خائن. ما دلالة ذلك؟ وما هي آثار تطبيقه على أرض الواقع؟**

□ قصدت تماماً المعنى الذي فهمه الجميع وهو أن إعاقة الاستثمار خيانة بالفعل، لأننا إذا كنا جادين في جذب الاستثمارات، وإذا كان هناك حالة إجماع وطني على ذلك، فإن العرقلة هنا تعني الخروج عن الإجماع الوطني وهذه هي الخيانة.

■ **ألا يمثّل تضخم الجهاز الإداري الذي يقترب من 6 ملايين موظف عقبة كبيرة أمام الاستثمار وبيئة الأعمال في مصر؟**

□ هذا صحيح، ولكن الأمور تأخذ بعض الوقت والمهم بالنسبة إليّ في هذه المرحلة هو ضرورة اتخاذ التدابير التي تحقق سهولة العمل. أما ما يجري في "المطبخ" فيمكن أن



في جذب استثمارات ضخمة كان آخرها صفقة رخصة المحمول الثالثة. وهناك توسّع كبير في المجال السياحي الذي شهد مؤخراً إتمام صفقة "سيدي عبد الرحمن" لصالح شركة إعمار.

كل هذه الاستثمارات لم تكن لتأتي لولا هذا المناخ الجديد ولولا ما تمّ من إجراءات فعلية في مجالات أساسية مثل الجمارك والضرائب. وكان من حسن الطالع أن هناك أموالاً في المنطقة تبحث عن استثمارات قابلتها فرص استثمارية جيدة وجاذبة تبحث عن أموال فحصلت المعادلة لتتسارع عجلة النمو.

■ **لا ينكر أحد أنّ هناك تطويراً كبيراً حدث على صعيد السياسات**

نتحمّله لفترة سواء كان عمالة زائدة أو غيرها، حيث يجري تحويلها إلى عمالة منتجة عبر عمليات تدريب تأهيلي تأخذ شوطاً كبيراً خصوصاً وأن هناك ندرة في بعض التخصصات.

المعوّقات الأربعة

■ **هل يمكن أن تحدّدوا على وجه الدقة المعوّقات التي ترونها تحول دون انطلاقة استثمارية كبرى، وكيف تعاملتم مع هذه المعوّقات؟**

□ قامت هيئة الاستثمار بتحديد هذه المعوّقات وحققت إنجازات مهمة على صعيد التغلّب عليها، وهذه الإنجازات تتوزع على أربعة محاور رئيسية:

المحور الأول: موضوع فضّ المنازعات الذي كان يستغرق زمناً طويلاً. الآن نعمل على إصدار قانون لإنشاء محاكم اقتصادية، وحتى تظهر هذه المحاكم تقيم وزارة العدل دوائر متخصصة لفضّ هذه المنازعات.

المحور الثاني: يرتبط بتوفير الأراضي للمستثمرين، فأصبح لدينا هيئات مسؤولة عن ذلك مثل هيئة التنمية الصناعية وهيئة التنمية السياحية. والأولى تقوم بتجهيز الأراضي المخصصة لإنشاء المصانع وطرحها بنظام B.O.T.

المحور الثالث: يرتبط بالجوانب البيروقراطية المتعلقة بتعاملات المستثمرين في مرحلة التشغيل، وهذه نتعامل معها كما سبق وذكرت.

أما **المحور الرابع** فيتعلق بالتمويل، وما تمّ من إصلاح في القطاع المصرفي كفيل بحل هذه المعضلة، وكان له تأثير إيجابي كبير على صعيد ضخ ائتمان جديد. كذلك تطوير هيئة سوق المال في توفير التمويل، ودليل ذلك أن البورصة المصرية كانت الأسرع في التعافي بعد الذي حصل للبورصات العربية مؤخراً.

■ **نلاحظ في هذه النقطة إقبال البنوك العربية والأجنبية على السوق المصرية وهناك اهتمام كبير بالقطاع المصرفي؟**

□ بالفعل، فقد شهدت الخريطة المصرفية تغيّراً كبيراً حيث تراجعت حصة بنوك القطاع العام لتصبح 45 في المئة مقابل 55 في المئة لبنوك القطاع الخاص، بعد أن كانت حصة بنوك القطاع العام تدور حول 65 في المئة والنسبة الأخيرة تأخذ في الاعتبار عملية البيع الوشيكة لبنك الإسكندرية.

■ **ما هي ملاحظاتكم على تجارب كبار المستثمرين - العرب على وجه الخصوص - في مصر؟**


الرئيس نظيف متحدثاً إلى مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي

□ لدي قناعة في أن المستثمر الموجود على الأرض هو أفضل وسيلة ترويج، وأن هذا المستثمر هو دائماً على حق. وإذا كانت له شكوى فإنه من واجبنا حلّها. ونحن نقدّر للمستثمرين العرب نظرتهم إلى مصر التي تتضمّن من دون شك جانباً عاطفياً، فهم مقبلون على السوق المصرية بروح طيبة. وعلى سبيل المثال فإن مجموعة الخرافي لديها مشروع ضخم في الفيوم سوف تشرع في تنفيذه. والحقيقة هي أن التنمية المستدامة لا تأتي إلا من مستثمر يحب البلد ومقتنع به ويشعر أن أمواله سوف تكون آمنة تماماً فيه.

■ **وماذا عن تجربة الأمير الوليد بن طلال في توشكي، فنحن نسمع أن ثمة تعثراً؟**

□ تجربة الأمير **الوليد** في توشكي على وجه الخصوص فيها أخذ وردّ، فالأحلام كانت أكبر من الواقع. وتوشكي مشروع طويل الأمد ولا يمكن الحكم عليه بمعيار المشروع العادي الذي يستردّ استثماراته سريعاً. والأمير **الوليد** كان يعلم ذلك ويعلم أن هناك جانباً وطنياً في المشروع، وهو لم يكن ليدخله منذ البداية لو كانت حساباته اقتصادية فقط. وعرضنا عليه مؤخراً أن يردّ بعضاً من مساحة الأراضي التي تمّ تخصيصها له. كما أننا أدركنا أن مساحة 100 ألف فدان لأي مستثمر كبيرة جداً وبالتالي نفكّر في تخصيص مساحات أقل.

■ **يشكو الكثير من المستثمرين من نقص في الكوادر البشرية المؤهلة، وبالتالي يمكن القول أن مشكلة التنمية البشرية في مصر لا تزال قائمة؟**

□ المؤشرات مبشّرة، ومصر لديها ثروة بشرية ولكن تأهيلها هو التحدي الذي نسعى للتغلب عليه. نحن نخلق نوعاً من الجذب الاستثماري الذي يُحدث بدوره طلباً على كفاءات بشرية معينة. ويمكن القول أن استجابة المجتمع وقطاع الأعمال له هو استجابة فورية، وعلى الدولة أن تلعب دوراً في إكساب البشر مهارات جديدة. فوزارة التجارة تلعب دوراً في تأهيل الكوادر البشرية، كذلك نجحت وزارة الاتصالات في تأهيل 20 ألف متخصص في غضون ثلاث سنوات، وأنا متفائل طالما خلقنا الطلب في سوق العمل.

فرصة للحوار

■ **كيف ترون المؤتمر الذي تستعد "الاقتصاد والأعمال" لتنظيمه بعنوان: "ملتقى القاهرة للاستثمار"؟**

□ المؤتمر سيكون فرصة للحوار وطرح مشاكل المستثمرين وللتفاعل في الاتجاهين؛ ونتطلع كحكومة إلى الاستماع إليهم من دون حواجز وبكل صراحة وشفافية، لأن هدفنا في نهاية الأمر واحد ونطمح أن نعمل كشركاء من دون حساسية وأن نحقق النمو. فقد بعثنا برسالة ثقة، وندعو المستثمرين كي يأتوا إلى مصر ويحضروا الملتقى ويطّلعوا على ما يجري فيها.

أيضاً سوف نطرح في المؤتمر الفرص الاستثمارية المتاحة والواعدة في قطاعات عديدة مثل قطاع النقل البحري والطاقة والصناعات المختلفة، فنحن بلد كبير يبحث عن التنمية المتكاملة. وباختصار هذا العقد هو عقد الاستثمار في مصر بامتياز. ■

ملتقى القاهرة للاستثمار

الأكثر تنوعاً في الشرق الأوسط

الاقتصاد المصري النمو المتزايد

حقق الاقتصاد المصري، الذي يُعتبر من أكثر اقتصادات الشرق الأوسط تنوعاً، نسبة نمو متسارعة في السنوات الأخيرة، وذلك في ظل برنامج إصلاح اقتصادي يمكن وصفه بالأكثر فعالية وجدية في مصر حتى الآن، كذلك نتيجة لارتفاع إيرادات النفط. وتظهر الأرقام والتقديرات الأخيرة ومنها الصادر عن صندوق النقد الدولي أن نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ازدادت من 3,1 في المئة في السنة المالية 2003/2002 إلى 4,1 في المئة في 2004/2003 وثم إلى 4,9 في المئة في 2004 / 2005. وتعتبر نسب النمو الأخيرة هذه الأفضل في مصر منذ أكثر من عقدين من الزمن، ومن المقدر أن تصل إلى نحو 6 في المئة في 2006/2005.

أما الناتج المحلي الإجمالي الإسمي فقد ازداد بنحو 10 في المئة ما بين 2002/ 2003 و2005/2004 ما انعكس ارتفاعاً محدوداً في معدل الناتج المحلي للفرد من نحو 1209 دولارات إلى 1279 دولاراً خلال الفترة المذكورة، وذلك على الرغم من نمو عدد السكان بمعدل 2 في المئة سنوياً ليصل إلى حدود 70 مليون نسمة.

تتلخص التطورات الأساسية في أداء الاقتصاد المصري في السنوات الأخيرة بالتالي:

النفط وقناة السويس

– ارتفاع صادرات النفط والغاز من نحو 3,2 مليارات دولار في 2002/ 2003 إلى ما يقدّر أولياً بنحو 9 مليارات دولار في العام 2005/ 2006 أو بأكثر من 180 في المئة. ويشكل قطاعا النفط والغاز اليوم نحو 12 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي المصري.

– ارتفاع الصادرات غير البترولية بما في ذلك الصادرات الصناعية والزراعية من 5 مليارات دولار تقريباً في 2002/ 2003 إلى 8,5 مليارات في 2004/ 2005، أي بنسبة 70 في المئة، و من المتوقع أن تتعدى 13 ملياراً في السنة المالية 2005/ 2006 بناء على أرقام الأشهر التسعة الأول.

– ارتفاع الإيرادات من قناة السويس من نحو 2,3 مليار دولار في 2002/ 2003 إلى 3,3 مليارات في 2004/ 2005، ومن المقدّر أن تكون هذه العائدات قد قاربت مستوى 3,5 مليارات، أي ما يزيد على تلك المحققة في السنة المالية 2002/ 2003 بأكثر من 50 في المئة. وقد استفادت إيرادات قناة السويس بشكل كبير من نمو حركة التجارة العالمية في السنوات الأخيرة.

– تطور النشاط السياحي بشكل ملحوظ على الرغم من العملية الإرهابية التي أصابت منطقة شرم الشيخ في العام 2005. وهكذا فقد قفزت الإيرادات المقدرة من السياحة من نحو 3,8 مليارات دولار في السنة المالية 2002/ 2003 إلى 5,5 مليارات في 2003/ 2004 وثم إلى ما يقدّر بنحو 6,6 مليارات في2004/ 2005.

التدفقات الاستثمارية

– تحسّن الطلب المحلي الكلي على وتيرة نمو الإنفاق الاستثماري والاستهلاكي على حد سواء وذلك نتيجة لنمو معدل الدخل الشخصي والمستوى المنخفض نسبياً لأسعار الفائدة، والانخفاض الحاد في نسبة التضخم إلى 3 في المئة في 2005/ 2006، بعد أن كانت قد بلغت معدل 10 في المئة في السنتين السابقتين.

■■

تحسن كبير في ميزان المدفوعات نتيجة لارتفاع إيرادات النفط والسياحة والاستثمارات

■■

التركيز على رفع طاقة إنتاج الغاز المسال

■■

– تحسّن كبير في وضعية ميزان المدفوعات نتيجة لارتفاع إيرادات النفط والسياحة وقناة السويس، والتدفقات الرأسمالية الخارجية. وهكذا فقد انقلب ميزان المدفوعات من عجز صغير نسبياً في السنة المالية 2003/ 2004 إلى فائض ضخم بواقع 4,5 مليارات دولار تقريباً في 2004/ 2005، والتقديرات للسنة المالية 2005/ 2006 كما للسنة الحالية تشير إلى فائض كبير أيضاً بلغ نحو 3,2 مليارات دولار.

– تدفق متزايد للرساميل والاستثمارات الخارجية حيث تظهر أرقام ميزان المدفوعات قفزة في حساب الاستثمارات المباشرة من 407 ملايين دولار في 2003/ 2004 إلى 3,9 مليارات في 2004/ 2005 وثم ما يقدّر بنحو 4,6 مليارات في الأشهر التسعة الأول من السنة المالية 2005/ 2006. أما حساب الاستثمارات غير المباشرة الصافي فقد قفز بدوره من خروج صافٍ لهذه الاستثمارات من مصر بواقع 225 مليون دولار في 2003/ 2004 إلى استثمارات صافية بلغت 831 مليوناً في 2004/ 2005 وثم إلى نحو 2,85 مليار في 2005/ 2006. وقد انعكست هذه التدفقات الأخيرة توسعاً قوياً في سوق الأسهم.

– ارتفاع الاحتياطي الخارجي لدى البنك المركزي بنسبة 14 في المئة تقريباً خلال فترة سنة منتهية في شهر يوليو 2006 ليصل

ملتقى القاهرة للاستثمار


الرئيس حسني مبارك

إلى 23 مليار دولار. كما ارتفع صافي الأصول الأجنبية لدى الجهاز المصرفي بنسبة 41 في المئة في الفترة عينها وحققت المصارف نمواً قوياً في حجم الودائع قارب نسبة 9 في المئة، حيث بلغت ودائع القطاع الخاص نسبة 85 في المئة من المجموع في نهاية شهر يوليو 2006.

– استقرار سعر الجنيه المصري، بعد انخفاضه بأكثر من 50 في المئة في العام 2003 عندما تمّ فك ارتباطه بالدولار، وثم ارتفاعه تدريجياً مدفوعاً بالفائض في ميزان المدفوعات ونمو الاحتياطي الخارجي، والنمو الاقتصادي، وتحسّن منسوب الثقة عامة.

البطالة والإصلاح

وفي مقابل جميع هذه التطورات الإيجابية جداً بالغالب، فإن الاقتصاد المصري لم يزل يواجه تحديات كبيرة ومتعددة لعل أهمها، أخذاً في الاعتبار الجوانب السياسية والاجتماعية، مشكلة البطالة وكيفية تأمين فرص العمل الجديدة لأكثر من 650 ألف شخص يدخلون سوق العمل كل سنة. ورغم استقرارها، فإن نسبة البطالة لم تزل مرتفعة، إذ بلغت نحو 10 في المئة حسب الأرقام الرسمية في السنة المالية 2006/2005، لكن مع أخذ البطالة المقنعة في الاعتبار فإن هذه النسبة قد ترتفع حقيقة إلى 15 أو 20 في المئة بحسب بعض التقديرات المتداولة.

ومن ناحية أخرى، فإنه لم يزل هناك مهام كبيرة لاستكمالها في برنامج الإصلاح الاقتصادي منها بشكل خاص ما يتعلق بالحد من البيروقراطية الإدارية. كما أن الاقتصاد المصري يواجه عبء دين عام يصل إلى نحو 83 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي حالياً، وديناً خارجياً يوازي حالياً نحو 30 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. ولم تبدأ معالجة هذا العبء بشكل جدي حتى الآن، بل إن العجز في الموازنة اتجه إلى التوسع منذ العام 2003/2004.

من النفط إلى عصر الغاز

شكّل الارتفاع الحاد في سعر النفط في السنوات الأخيرة دعماً أساسياً للاقتصاد المصري بما أدى إليه من زيادة كبيرة في الإيرادات النفطية. لكن إنتاج مصر من النفط الخام الذي بلغ معدل 700 ألف برميل في اليوم خلال العام الحالي أخذ بالانخفاض التدريجي وهو الآن يتركز بشكل متزايد على الغاز الطبيعي كمستقبل واعد للإنتاج الهيدروكربوني.

■■

ارتفاع في صادرات النفط والغاز وقفزة في الصادرات الصناعية والزراعية

■■

إيرادات قناة السويس ترتفع 50 في المئة

■■

ويقدّر احتياطي مصر المؤكد من الغاز الطبيعي بنحو 65 تريليون قدم مكعب ما يضعها في مصاف أول 20 دولة في العالم من حيث موارد الغاز الطبيعي. وبعد تطوير سريع لصناعة الغاز الطبيعي، فإن مصر هي اليوم سادس أكبر مصدّر للغاز الطبيعي المسال في العالم ولديها مصنعان للغاز الطبيعي المسال بطاقة إجمالية تبلغ 12,2 مليون طن في السنة. ونظراً لارتفاع أسعار الغاز الطبيعي المسال في السوق العالمية فإن هناك اليوم تركيزاً أساسياً من قبل الحكومة المصرية على رفع طاقة الإنتاج في السنوات الخمس المقبلة، خصوصاً من خلال مشروع قيد الدرس لإنشاء خط تسييل جديد في مصنع دمياطة بطاقة 7600 مليون طن سنوياً.

وإضافة إلى الغاز اللقيم المطلوب لتحقيق الهدف أعلاه فإن هناك حاجة متزايدة لإمدادات الغاز لسد الطلب الداخلي الذي يتزايد بمعدل 8 –9 في المئة سنوياً وحيث أن هناك خططاً لإنشاء صناعات بتروكيميائية وأسمدة كيميائية جديدة تستعمل الغاز الطبيعي كوقود ولقيم. ويضاف إلى ذلك مشروع خط الغاز العربي الممتد من مصر إلى الأردن وسورية ولبنان وتركيا والذي تعهدت مصر بتوفير 3 مليارات قدم مكعب من الغاز الخام يومياً عبره إلى الدول المعنية. وأسوة ببعض دول الخليج فقد بدأت مصر مؤخراً بدراسة إقامة مصنع لتحويل الغاز إلى سوائل الذي يُعتبر من أحدث التكنولوجيات لتصنيع الغاز الطبيعي.

وانطلاقاً من كل ذلك فإن الجهود تتوجّه الآن لاستكشاف وتطوير مكامن جديدة للغاز حيث تشير الدراسات الأولية إلى احتمال توفر احتياطيات كبيرة في المناطق البحرية. وتتوقع المصادر النفطية بأن تتمكن مصر من رفع احتياطها المؤكد من الغاز الطبيعي إلى نحو 200 تريليون قدم مكعب في السنوات المقبلة، أي نحو ضعفي الاحتياطي الحالي. وتعمل الحكومة المصرية في هذا المجال على

دعوة الشركات النفطية العالمية للدخول في عقود مشاركة للاستكشاف والتطوير، وقامت خلال العام الحالي بعرض المزيد من القطع في مناطق برية وبحرية على الشركات العالمية. وجميع التوقعات في شأن مستوى الإنتاج المستقبلي والأسعار العالمية للغاز الطبيعي المسال تشير إلى أن صادرات الغاز ستكون مصدراً أساسياً للإيرادات في السنوات المقبلة. علماً أن وزارة النفط المصرية تتوقع بلوغ إيرادات الغاز المسال في العام 2007/2006 إلى نحو 3,4 مليارات دولار.

وبالإضافة إلى دورها الأساسي كمصدر لإيرادات العملات الأجنبية فإن موارد الغاز الطبيعي تشكل أيضاً أساساً لنمو الإنتاج الصناعي ضمن مخطط التنمية الشامل. ولدى الحكومة سياسة واضحة ومعلنة تنص على تخصيص ثلث احتياطي الغاز للاستغلال المحلي. ويرتبط بذلك تعهد مستمر بتوفير الغاز بسعر مدعوم للصناعة المحلية بواقع دولار واحد فقط لكل مليون وحدة حرارية، علماً أن هذا التعهد أخذ يشكل نقطة خلاف مع شركات النفط العالمية الراغبة بالدخول في اتفاقيات استكشاف وتطوير الغاز الطبيعي.

وقد أعطت الحكومة المصرية أهمية خاصة لتطوير قطاع الصناعة التحويلية نظراً إلى دورها في توفير فرص العمل الجديدة والمتنوعة، وفي تعزيز الصادرات السلعية، وقد أطلقت الحكومة لهذا الغرض

د. أحمد نظيف رئيس الوزراء

ستراتيجية جديدة للتنمية الصناعية في العام 2005 تهدف إلى جعل الصناعة عنصراً محفزاً وأساسياً للنمو من خلال التركيز على عدد من الصناعات التحويلية المحورية، ومن منطلق تنمية القدرة التنافسية وتلبية متطلبات السوق المحلية وتعزيز الصادرات الصناعية. وفي هذا النطاق تمّ في شهر ديسمبر من العام 2004 التوقيع على بروتوكول خاص مع الولايات المتحدة لإنشاء ثماني "مناطق صناعية مؤهلة" تمنح مجموعة من السلع الصناعية المنتجة داخلها حق الدخول إلى السوق الأميركية من دون أية رسوم. وتضاف هذه المناطق إلى "المناطق الاقتصادية الخاصة"، وأهمها المنطقة الاقتصادية الخاصة شمال غرب السويس، وكذلك المناطق الحرة التي بدأت مصر بإنشائها في السبعينات من القرن الماضي والتي يصل عددها اليوم إلى تسع مناطق منتشرة في أرجاء عدة. وجميع هذه المناطق توفّر مجموعة من الإعفاءات والحوافز لتشجيع الاستثمار واستقطاب الاستثمارات الأجنبية وتنمية الصادرات.

وقاعدة الصناعة التحويلية في مصر متنوعة تضم صناعات ثقيلة منها الحديد، الصلب، الإسمنت، تجميع السيارات ومجموعة واسعة من الصناعات المتوسطة والخفيفة كالنسيج والأدوية والكيميائيات والمنتجات الغذائية التي ترتبط بإنتاج مصر الزراعي وغير ذلك. وتصل مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي إلى نحو 17 في المئة حسب الأرقام الرسمية، فيما يوفّر هذا القطاع فرص عمل لنحو 2,4 مليون عامل.

وقد وضعت وزارة التجارة والصناعة أهدافاً محددة لخطة التطوير الصناعي للفترة حتى العام 2025 تشمل ما يلي:

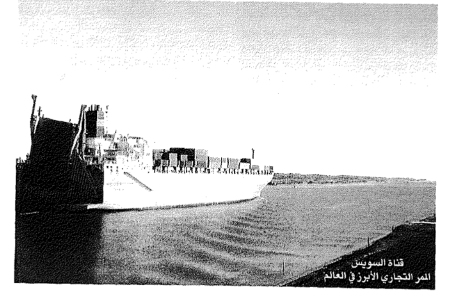
أولاً: نمو الإنتاج الصناعي الحقيقي بنسب متسارعة تبلغ 5 في المئة في 2007 وترتفع تدريجياً إلى 6 في المئة سنوياً في 2009 و2010 وثم 9 في المئة سنوياً ما بين 2020 و2025.

ثانياً: زيادة حصة الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي إلى 23 في المئة تقريباً في العام 2025.

ثالثاً: استقطاب نسبة متزايدة من الإنفاق الاستثماري الإجمالي في الاقتصاد المصري تبدأ في حدود 16 في المئة في العام 2007 وترتفع إلى 27 في المئة في 2015 وثم إلى 33,8 في المئة في 2025.

رابعاً: خلق ما مجموعه 4,6 ملايين فرصة عمل جديدة تقريباً في الفترة ما بين 2007 و2025.

ويتضح من الأرقام الأخيرة المتوفّرة أن سياسة الحكومة لتنمية القطاع الصناعي من خلال خلق البيئة المناسبة والمشجّعة للاستثمار آخذة في تحقيق أهدافها. فالصادرات الصناعية ازدادت بمعدل يفوق 25 في المئة في السنوات ما بين 2003 و2005 وكانت السبب الرئيسي وراء النمو القوي في


قناة السويس
المر التجاري الأبرز في العالم

إجمالي الصادرات. والاستثمار في القطاع ازداد بنحو 20 في المئة خلال العام 2005 فقط حسب الأرقام الرسمية. وهناك حركة كثيفة لإنشاء المصانع الجديدة سواء في المناطق الصناعية الخاصة أو خارجها، حيث كان من المتوقع أن يبدأ العمل في إنشاء ما لا يقل عن 400 مصنع جديد خلال السنة الحالية لكن يبقى القول أن أمام مصر طريقاً طويلة وتحديات كثيرة لتحقيق أهداف ستراتيجية صناعية خصوصاً وأن عليها منافسة دول صناعية جديدة كالهند والصين في الكثير من السلع وأسواق التصدير.

السياحة – مرتكز أساسي

بعد النفط والغاز والأهمية المتنامية للقطاع الصناعي يأتي دور السياحة الذي أسهم بشكل مباشر وغير مباشر بنحو 11,3 في المئة من الناتج المحلي المصري في العام 2005، ووفّر فرص عمل لنحو 12,6 في المئة من مجموع القوى العاملة. كما أن السياحة كانت لسنوات طويلة المصدر الأكثر أهمية لإيرادات العملات الأجنبية متفوقة على قطاع النفط والغاز طوال الفترة السابقة وحتى السنة المالية 2006/2005 حيث يبدو بناء على الأرقام والتقديرات الأخيرة أن إيرادات النفط والغاز قد تفوقت عليها وبفارق ملحوظ.

وتُظهر الإحصاءات الأخيرة المتوفّرة أن القطاع السياحي المصري قد اكتسب مناعة ملفتة وأنه حقق أداءً قوياً في العام 2005 على الرغم من العملية الإرهابية التي استهدفت منتجع شرم الشيخ في تلك السنة. فقد حقق القطاع نمواً بواقع 17,4 في المئة وكان بذلك الأسرع نمواً في الشرق الأوسط واستقطبت مصر نحو 21 في المئة من مجموع عدد السياح القادمين إلى الشرق الأوسط، وبلغ عدد السياح الدوليين الذين قدموا إلى مصر 8,6 ملايين سائح بزيادة نسبتها 6,2 في المئة عن العام 2004. أما عدد الليالي السياحية فقد تابع منحى نموه السريع الذي بدأ في العام 2000 وبلغ 85,1 مليون ليلة في 2005 بزيادة تفوق 4 في المئة عن 2004. وشكّلت إيرادات القطع الأجنبي من السياحة 6,4 مليارات دولار مشكلة نحو 31 في المئة من مجمل إيرادات مصر من العملات الأجنبية في 2005.

ولعل أهم ما في الأرقام أن الاستثمارات الجديدة في قطاع السياحة ازدادت بنسبة 21 في المئة في العام 2005 لتصل إلى 522 مليون

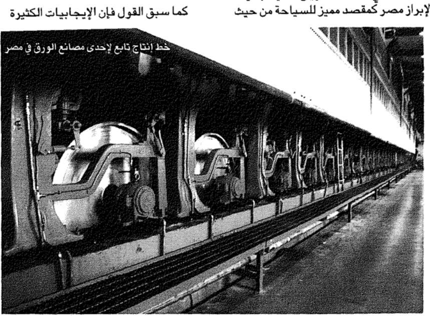

وزير الصناعة والتجارة رشيد محمد رشيد


وزير السياحة زهير جرانة

دولار تقريباً، وهو ما يعكس تجاوباً مع النمو القوي الذي يحققه القطاع من جهة، والثقة المتزايدة بآفاقه المستقبلية من جهة أخرى. والواقع أن صناعة السياحة في مصر قد دخلت في السنوات القليلة الماضية مرحلة تميز ديناميكية جديدة، حيث هناك نشاط مستمر لتحديث المرافق السياحية وإنشاء المرافق الحديثة الجديدة، والضخمة في بعض الأحيان، وتطوير مواقع جديدة مميزة، خصوصاً على الشاطئ الشمالي المطل على البحر المتوسط وفي بعض المناطق الصحراوية المميزة. وقد بدأت مصر في العام 2006 الحالي حملة تسويق عالمية جديدة لإبراز مصر كمقصد مميز للسياحة من حيث التنوع وقربه النسبي إلى أوروبا وما يوفّره من مزايا ترفيهية ورياضية. وإضافة إلى الأسواق التقليدية، ستتوجه هذه الحملة إلى أسواق جديدة تشمل أوروبا الشرقية والصين والهند بين دول أخرى. والأهداف بعيدة المدى لخطة تطوير السياحة هي زيادة عدد السياح إلى 16 مليوناً خلال السنوات العشر المقبلة والإيرادات السياحية إلى 12 مليار دولار، أي ضعف مستوى الإيرادات المحققة في العام 2005 تقريباً، وخلق 1,6 مليون فرصة عمل جديدة.

الإصلاح: المفاعيل والآثار

كما سبق القول فإن الإيجابيات الكثيرة


خط إنتاج تابع لإحدى مصانع الورق في مصر

ملتقى القاهرة للاستثمار



وزير النفط سامح فهمي



وزير المالية يوسف بطرس غالي

التي طبعت التطورات في الاقتصاد المصري منذ العام 2004 جاءت على قاعدة الإصلاحات الأساسية والجادة التي باشرتها الحكومة. وفيما ركّزت هذه الإصلاحات على تطوير البيئة الاستثمارية وتشجيع الاستثمار الخاص، فإن هذه الأهداف استوجبت وتزامنت وارتبطت مع خطوات إصلاحية مهمة في مجالات النقد والمصارف والمالية العامة. ويجدر هنا إجراء جردة سريعة للإصلاحات المنفذّة حتى الآن ضمن نظرة عامة إلى تطور الوضع النقدي والمالي وحركة الاستثمار.

أولاً: في مجال تحسين مناخ الاستثمار عامة وتشجيع الاستثمار الأجنبي:

–أنشئت وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة التابعة لها لتكون الجهة المسؤولة عن تشجيع الاستثمار وخلق البيئة المناسبة له. وعملت الوزارة منذ حينه على خلق حوافز استثمارية، وبشكل خاص في المناطق الحرة والمناطق المؤهلة، وتحقيق تيسير واضح في إجراءات إنشاء الشركات ومباشرة المشاريع الاستثمارية. وفي هذا المجال الأخير تولت الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة مهمة خدمات الشباك الموحد إضافة إلى دورها في تحديد وترويج فرص ومجالات الاستثمار في القطاعات كافة.

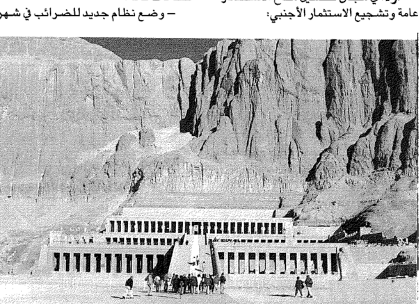
– وضع نظام جديد للضرائب في شهر يونيو من العام 2005 يهدف إلى تسهيل الإجراءات الضريبية وتخفيض عبئها على الدخل والعوائد الاستثمارية كما على الفئات ذوي الدخل المحدود. وتضمن هذا النظام تخفيضاً في نسبة الضريبة على الشركات بنحو النصف وإعادة هيكلة نظام التعرفة الجمركية بما أدى إلى تخفيض معدل التعرفة من 14 إلى 9 في المئة.

– اتخذت خطوات لتسهيل التجارة الخارجية بهدف تنمية صادرات مصر وتقوية قدرتها التنافسية. وبالإضافة إلى النظام الجديد للتعرفة الجمركية أنشئ مركز خاص لتسهيل إجراءات الاستيراد وأبرمت مصر عدداً من اتفاقيات التجارة الجديدة بما في ذلك اتفاقية تجارة حرة مع تركيا واتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة مع الولايات المتحدة.

ثانياً: في مجال التخصيص: عملت الحكومة على تسريع برنامج التخصيص وفيما بلغ مجموع الإيرادات العامة من عمليات التخصيص 22 مليار جنيه مصري في الفترة 2000/2005، فإن نحو 65 في المئة من هذه الإيرادات تحقق خلال الفترة من شهر يوليو 2004، أي بعد تسلم الحكومة الجديدة مهامها ونهاية العام 2005. وبلغت هذه الإيرادات نحو 10,9 مليارات جنيه في النصف الأول من السنة المالية 2005/2006 نتيجة لـ22 عملية بيع تمت في تلك الفترة منها 20 في المئة من الشركة المصرية للاتصالات. وهذا المبلغ يوازي تقريباً مجموع ما تحقق خلال السنة المالية 2004/2005 بأكملها.

ثالثاً: في المجال المصرفي والنقدي: عمل البنك المركزي المصري على تشجيع عمليات الدمج والاستحواذ بين المصارف من أجل تكوين كيانات مصرفية قوية والالتزام بقواعد بازل–2. ومن أجل ذلك تمّ تحديد رأس مال البنوك بما لا يقل عن 500 مليون جنيه. وحصلت خلال السنة المالية 2005/ 2006 عمليات اندماج عدة بين البنوك المحلية منها دمج بنك مصر أمريكا الدولي مع البنك العربي الأفريقي الدولي، وبنك مصر الدولي مع البنك الأهلي سوسيته جنرال، وفروع بنك أمريكان إكسبرس مع البنك المصري الامريكي، وبنك بور سعيد الوطني مع الشركة المصرفية العربية الدولية.

– في المجال أعلاه أيضاً ومن أجل إفساح المجال لدور أكبر للقطاع الخاص في النشاط المصرفي قامت الحكومة في 2005/2006



تاريخ غني يجذب الملايين من السائحين

CAIRO INVESTMENT FORUM

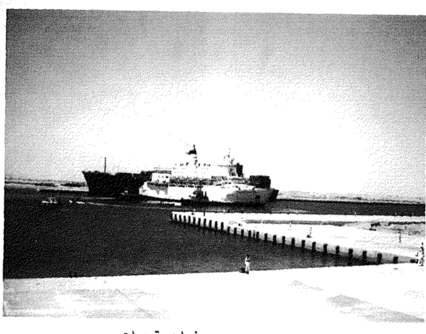
بتخفيف عدد البنوك التجارية العامة من خلال دمج بنك القاهرة في بنك مصر، وطرح أول بنك عام هو بنك الاسكندرية للخصخصة. ويعمل البنك المركزي أيضاً على تخفيض عدد البنوك العامة المتخصصة.

– إنشاء البنك المركزي وحدات خاصة للتعامل مع الديون المتعثرة في القطاع المصرفي، وهو يعمل أيضاً على إعادة هيكلة بعض المصارف العامة والتأكد من التزام البنوك بقواعد اتفاقية "بازل"، وتمّ بالإضافة إلى ذلك اتخاذ خطوات إصلاحية في مجال "حوكمة الشركات" وعلاقتها بالجهاز المصرفي.

رابعاً: في مجال إصلاح المالية العامة: هدف قانون الضرائب العصري الجديد الذي سبق ذكره إلى ترشيد عملية احتساب المستحقات الضريبية وإلى تنمية الإيرادات الضريبية بشكل غير مباشر، أي بتخفيض معدل الضرائب بما يساهم في تشجيع النشاط الاقتصادي ويؤدي في النهاية إلى مدخول ضريبي أكبر. كما يلغي القانون التمييز في المعاملة الضريبية بين الأشكال القانونية للشركات، وبين الأنشطة الصناعية والتجارية والخدماتية. وهو تضمّن أيضاً قواعد جديدة لترشيد الإعفاءات الضريبية وتيسير الإعفاءات وتبسيط الإدارة الضريبية عامة. والهدف من جميع هذه القواعد هو أيضاً توسيع القاعدة الضريبية وزيادة كفاءة التحصيل.

أما النظام الجمركي الجديد الذي بدأ تنفيذه هذه السنة فهو ينص على تبسيط الإجراءات وتقليص الموافقات المطلوبة من 26 إلى 5 موافقات فقط، ويتضمن شروطاً واضحة للإعفاءات الجمركية والسلع المعفية. وقد جاء النظام الجمركي الجديد مكملاً للائحة التنفيذية لقانون الاستيراد والتصدير الجديد الذي يهدف إلى تعزيز حركة التجارة الخارجية من خلال تبسيط الإجراءات والمعاملات التجارية مع العالم الخارجي.

ويبدو أن خطوات الإصلاح المالي المتخذة حتى الآن قد بدأت تعطي ثمارها وذلك بالإضافة إلى التأثير الإيجابي للنمو الاقتصادي المتسارع. فالأرقام المتوقعة للسنة المالية 2005/2006 تُظهر أن الإيرادات الإجمالية زادت عن تلك الفعلية للسنة المالية 2004/2005 بنحو 37 في المئة، كما ازدادت الإيرادات الضريبية المقدرة في هذه الفترة



بنسبة 24,5 في المئة. ونتيجة لذلك وعلى الرغم من ارتفاع الإنفاق المتوقع لسنة 2005/2006 بنسبة 28 في المئة عن الإنفاق الفعلي في السنة المالية السابقة، فإن العجز الكلي ارتفع بشكل ضئيل جداً وبنسبة تقدر بأقل من نصف نقطة مئوية، بحيث أنه من المقدر أن ينخفض إلى 8,7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة مع نسبة 9,6 في المئة في السنة المالية 2004/2005.

■■

قاعدة متنوعة للصناعات التحويلية والصناعة تمثل 17 في المئة من الناتج الإجمالي

■■

السياحة: 11,3 في المئة من الناتج المحلي و 12,6 في المئة من مجموع القوى العاملة

■■

خطوات متتالية لتشجيع حركة الاستثمارات من خلال الضرائب والجمارك والمناطق الحرة

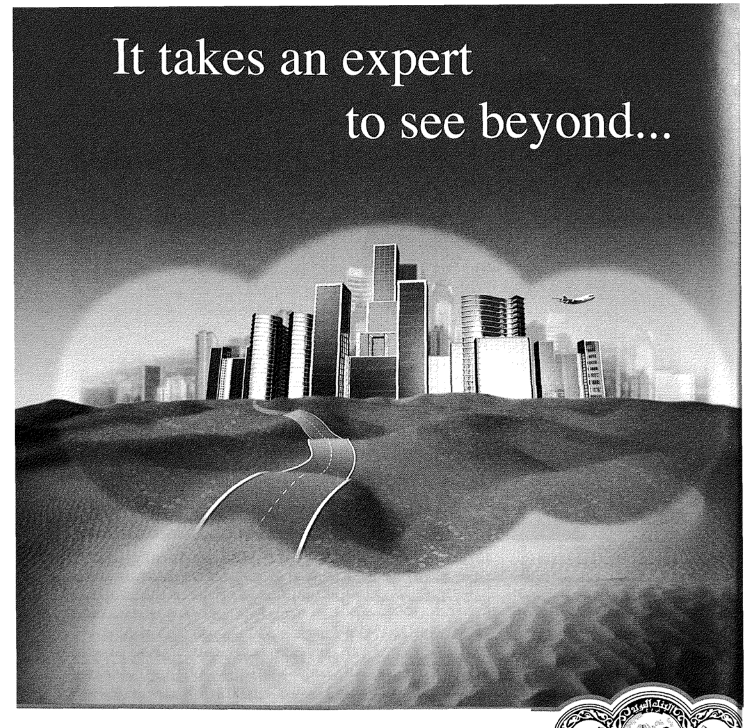
■■

نجاح وتحديات

لم يعد هناك شك بأن الاقتصاد المصري قد شهد انطلاقة قوية في المرحلة الأخيرة سواء من حيث نسبة النمو المحققة أم التوسع الكبير في حركة الإنفاق الاستثماري وخصوصاً الاستثمار الأجنبي، أم أيضاً من حيث التحولات المحورية في الهيكلية الاقتصادية نتيجة للإصلاحات الجادة التي تحققت حتى الآن.

ولكن رغم ذلك، فإن المرحلة المقبلة لا تخلو من التحديات الإضافية المتعددة التي لا بدّ من مواجهتها بنجاح بما في ذلك أهمية استكمال خطوات الإصلاح، وتحقيق نقلة نوعية في المالية العامة ما يؤدي إلى التغلب على العجز في الموازنة والبدء بتخفيض الدين العام بشكل جذري، وزيادة القيمة الحقيقية للصادرات، وتطوير القطاع المصرفي وتوسيع حجمه من أجل تنمية حجم التمويل المتوفر في الاقتصاد المحلي وللقطاع الخاص، وثم ونتيجة لذلك زيادة نسبة الإنفاق الاستثماري مقارنة بالاقتصاد الكلي والتي لم تزل على مستوى منخفض نسبياً لا يتعدى 16 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. واستمرار السياسات الاقتصادية على المنحى الجاد والفاعل الذي شهدته مصر في السنوات الأخيرة، كفيل من دون شك بتحقيق جميع الأهداف أعلاه؛ والنجاح أمر لا مفر منه في مواجهة النمو السكاني السريع وإعداد الداخلين الجدد إلى سوق العمل سنوياً. ■

ملتقى القاهرة للاستثمار


It takes an expert
to see beyond...

وزير الاستثمار د. محمود محي الدين:

التدفّقات الاستثمارية القياسية تعكس المناخ والفرص المتاحة



تلعب وزارة الاستثمار في مصر دوراً حيوياً في هذه المرحلة نظراً إلى المهام المنوطة بها لاسيما لجهة جذب الاستثمار والترويج له، والإشراف على قطاع الخدمات المالية (التأمين، التمويل العقاري والبورصة)، إضافة إلى الاضطلاع بتنفيذ برنامج الخصخصة بالتعاون مع إدارات أخرى معنية.

ويقود الوزارة حالياً الوزير د. محمود محي الدين وهو من جيل الشباب، وهو يتمتّع بقدر كاف من الديناميكية وسعة الاطلاع والتجربة في غير مجال. وخلال فترة وجوده على رأس الوزارة حقق الوزير محي الدين العديد من الإنجازات وترك بصمات في غير مجال، فضلاً عن الدور الذي يلعبه في عملية الترويج للاستثمار وما تتطلبه من تحرّك دائم وسفر متعدد. وقد بانت وزارة الاستثمار ومعها الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة المرجع الصديق للمستثمر بعد أن كانت في السابق أو كما وصفها رئيس الوزراء، "السيف المسلّط."

ويدرك الوزير محي الدين أنّ ما تحقق على صعيد المناخ الاستثماري جيد ومميّز، لكنه يدرك أيضاً بأن هناك الكثير المطلوب تحقيقه.

وعلى الرغم من انشغالاته الدائمة والمتعددة، فإنّ الوزير محي الدين يتميّز بأسلوبه العملي والفعّال، ويتعامل مع فريق عمله بودّ ومحبة، مع الإشارة إلى أنّ ساعات عمله مع فريقه لا تخضع لأي دوام.

وعلى الرغم من انشغالاته المتعددة، يبقى الوزير محي الدين محافظاً على روح مرحة، وعلى دعابات محببة، وعلى إشارات لمّاحة تنمّ عن ذكاء نيّر وعن اطلاع واسع.

الحديث مع وزير الاستثمار كان ممتعاً من حيث المعلومات والصراحة اللتين أضفى عليهما تواضعاً... أجاب على كل الأسئلة، وكان يصرّ في بعض الحالات على تسجيل أجوبة كنا نقترح حذفها. هنا الحوار:

المناخ الملائم

■ **من موقعكم كوزير للاستثمار، كيف تنظرون إلى مناخ الاستثمار في مصر؟ وأين تكمن عناصر القوة، وما هي المعوّقات؟**

□ هناك مقوّمات عدة لمناخ الاستثمار تتمثل وفقاً للتعريف العالمي بالاستقرار السياسي والاقتصاد، وبعامل آخر، وهو الأهم، يتعلق بإجراءات الأعمال والوقت الذي يستغرقه صاحب العمل لإنجاز أعماله من خلال التعامل مع الأجهزة البيروقراطية. وهناك مقوّمات أخرى تتعلق بالبنية الأساسية ومدى توافر فرص الاستثمار.

ملتقى القاهرة للاستثمار

ولو نظرنا إلى هذه المقوّمات في مصر نجد أن هناك تحسناً في الأداء الاقتصادي على مدار الفترة الماضية، وهناك استقرار في قيمة العملة بمعنى السيطرة على معدلات التضخم التي كانت أكثر ارتفاعاً منذ سنوات عدة. وفي العام المالي الماضي تجاوز النمو الاقتصادي الـ 6,9 في المئة، ويتوقع أن يستمر في النمو ليتراوح ما بين 6,0 و 6,5 في المئة، وقد يتطوّر أكثر على ذلك في المستقبل. وثمة استقرار في العملة منذ ديسمبر 2004 بعد إدخال نظام وآلية الـ (Interbank Market) أي السوق البينية للنقد الأجنبي، والإدارة الجديدة للسياسة النقدية، ناهيك عن التدفّقات المالية التي حققت استقراراً نقدياً بأقل تدخّل ممكن من البنك المركزي.

وهناك أيضاً في مصر الاستقرار السياسي في ظل التوتر الذي تشهده المنطقة، بحيث تبدو مصر دولة مستقلة وذات نظام سياسي آمن ومستقر.

أما لجهة البنية الأساسية فثمة تطوّر كبير في المرافق الأساسية كالاتصالات والكهرباء، وكنا نود أن يتطوّر بصورة أفضل موضوع الموانئ وخدماتها ونشاط تداول الحاويات، لكننا نعمل على تحسين ذلك بالتعاون مع وزارة النقل. إلى ذلك، هناك طرق في بعض مناطق الصعيد تحتاج إلى تأهيل لاسيما تلك التي تربط المناطق الصناعية بالموانئ.

كذلك لدى مصر فرص استثمارية جيدة ومتنوّعة النشاطات ما بين الصناعة والزراعة والخدمات والقطاع المالي والمصرفي فضلاً عن النفط والغاز؛ وكما هو واضح، فإنّ مصر لا تعتمد على قطاع واحد.

أما لجهة الإجراءات التي يقوم بها المستثمر، فلم تعد هناك مشكلة في مجال تأسيس الشركات بعد اعتماد نظام "الشبّاك الواحد" وأيضاً تدنّت الشكاوى بعد تحسين وتطوير النظام الضريبي والإدارة الجمركية. وهناك تحسّن واضح في توجهات الحكومة لجهة تشجيع الاستثمار، حيث لم تعد هناك شكوى من اللغة التي تستخدمها الحكومة في هذا المضمار.

بعض المعوّقات

في المقابل، يوجد القليل من المشاكل والمعوّقات التي أشار إلى بعضها رئيس الوزراء د. **أحمد نظيف** في حديثه مؤخراً إلى "الاقتصاد والأعمال"، ويمكن التوقّف عند أبرز هذه المعوّقات وهي:

أ – الحصول على الأراضي لأغراض الاستثمار دونها إجراءات معقدة ونسعى إلى تيسيرها، والمشكلة ليست في التكلفة بل في الإجراءات على الرغم من مساحة البلد الشاسعة حيث نشغل 5,5 في المئة منها فقط وبعد التوسعات الأخيرة. وهناك هيئة التنمية الصناعية التي بدأت تلعب دوراً في تسهيل الحصول على الأراضي المجهّزة.

ب – الحصول على التمويل أو الائتمان، وهي مشكلة نتمنى أن تجد طريقها إلى الحل بعد الإصلاحات المصرفية والتطوّر الحاصل في هذا القطاع، والمنافسة مع دخول عدد من المصارف المتميّزة من البلدان العربية والأجنبية.

■ **وبعد تنقية القطاع المصرفي من التركة الثقيلة، أليس كذلك ؟**

□ إنها تركة كبيرة ولكن الجهود التي بذلت وتتم في البنك المركزي والجهاز المصرفي، هي جهود مطمئنة على أننا نسير في الاتجاه السليم.

وبالعودة إلى المعوّقات، فثمة أمر آخر يتعلّق بفضّ المنازعات في ما بين المستثمرين، إذ إنّ المنازعات بينهم وبين الدولة ينظر بها إما مجلس الدولة أو لجنة فضّ المنازعات التي يرأسها وزير العدل. ولجهة المنازعات بين الأفراد وبين المؤسسات المالية والأشخاص فإننا نستبشر خيراً بوزير العدل الذي أدخل إلى القضاء الدوائر الاقتصادية المتخصصة داخل محاكم البداية والاستئناف، وتتوافر لديها عناصر التخصص والسرعة في إنجاز القضايا. ونحن مستبشرون أكثر بوجود تشريعات محسنة لنظام التقاضي وتحقيق العدالة المالية.

أما الأمر الرابع فيتمثل في العوائق البيروقراطية لاسيما في إصدار التراخيص في المحليات، ونحن نعمل على معالجة ذلك من خلال استخدام نظام "الشبّاك الواحد" في أكثر من موقع.

ويبقى عائق آخر وهو مرتبط بتراخيص البناء. ولدينا حالياً مشروع جديد لقانون البناء الموحّد الذي سيحسم هذا الأمر، موفّراً الحلول المطلوبة.

وبصورة عامة، نقول إنّ المناخ الاستثماري في تحسن مطرد ولا أقول أننا وصلنا إلى الأفضل، ولكن، كما ذكرت، هناك عناصر قوة في هذا المناخ كمؤشرات الاقتصاد الكلي (Macro)، والاستقرار السياسي، وتوافر فرص الاستثمار وحجم السوق، علماً أن الفرص أمر مهم وأساسي.

الاستثمارات: الحجم والتنوّع

■ **تتردد أرقام متباينة حول حجم الاستثمارات سواء المتراكمة أو المحققة عاماً بعد عام. ما هو الحجم وفقاً لأرقام وزارة الاستثمار؟**

□ ثمة أكثر من مؤشر يعكس حجم هذه الاستثمارات، ومنذ أن تولينا المسؤولية حتى الآن تمّ تأسيس أكثر من 10 آلاف شركة مساهمة خاضعة إما لقانون الشركات أو لقانون الاستثمار، هذا عدا عن شركات الأشخاص.

والشركات التي أبلغت رسمياً هيئة الاستثمار عن توسعات تقوم بها تمثل نحو 20 في المئة من إجمالي التوسّع الحاصل؛ وبالإضافة إلى الشركات الجديدة هناك

■■

العناصر الجاذبة: الاستقرار السياسي والاقتصادي والبنية الأساسية والفرص الاستثمارية المتنوّعة

■■

المعوّقات: الحصول على الأراضي، البيروقراطية، فضّ النزاعات، التمويل وتراخيص البناء

■■

■■

الاستثمارات تنطوي على قدر كبير من التنوّع، ومصادر الاستثمار متنوّعة وغير تقليدية

■■

شركات قائمة تتجه نحو التوسع.

أما بالنسبة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)؛ إنه مؤشر مهم فلدينا رقم جيد لكنه أقل من الواقع إذ لا يشمل الاستثمار في النشاط العقاري (شراء الشقق) من قِبَل غير المقيمين الذي لا يتم تدوينه. وبالتالي فإنّ الاستثمار الأجنبي المباشر قد زاد من ملياري دولار العام 2004 إلى 3,9 مليارات في العام 2005 ثم إلى 6,1 مليارات في العام 2006. وأنا أقصد السنوات المالية (من أول يوليو إلى 30 يونيو).

والجديد في هذه الاستثمارات أمران:

الأول، هو أن نسبة الاستثمارات – في ما عدا قطاع البترول – قد زادت من 20 في المئة من الإجمالي إلى 33 في المئة ثم إلى 70 في المئة، الأمر الذي يعكس تنوّعاً في القطاعات.

الثاني، أن هناك مصادر غير تقليدية للاستثمار الأجنبي المباشر. فإضافة إلى التدفّقات من أوروبا وأميركا والبلدان العربية، هناك مصادر أخرى تتمثل بصورة أساسية في الصين والهند وتركيا لاسيما في قطاع الملابس الجاهزة والغزل والنسيج وقد احتلت استثمارات هذه البلدان معدلات عالية.

بيوعات أصول حكومية

■ **ولكن يقال أنّ معظم الاستثمارات ناتجة عن عمليات بيع أصول حكومية، هل هذا صحيح؟**

□ هذا غير صحيح، فالأرقام حتى نهاية السنة المالية (2005 – 2006) تؤكد أن 15 في المئة فقط من الاستثمارات الأجنبية المباشرة جاءت نتيجة الاستحواذ على أصول قائمة سواء كان يملكها القطاع الخاص المصري أو قطاع الأعمال العام أو الدولة. لذلك، فإن ما يقال غير صحيح، ولو صحّ فرضاً، فإن ذلك يدخل في نطاق الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك وفقاً للتصنيف الدولي وليس المصري.

ويضاف إلى ذلك، أن من يشتري هذه الأصول لا يتوقف عند شراء الأصل، ولكنه يُقدم على تنميته وضخّ استثمارات إضافية، الأمر الذي يحقق وظائف جديدة وتالياً قيماً مضافة.

وإذا شئت أن تقرأ الاستثمارات الأجنبية المباشرة بشكل آخر فإنها توزّعت كالآتي: 15 في المئة على شكل استحواذ لأصول، 55 في المئة لمشروعات جديدة، و30 في المئة لمشاريع جديدة في قطاع البترول.



الوزير د. محمود محي الدين

■■

70 في المئة من الاستثمارات في قطاعات غير نفطية

■■

السنة الذهبية

■ **هل من ضمن ذلك بيع الرخصة الثالثة لـ"المحمول"؟**

□ إنّ حديثي عن هذه الأرقام ينتهي عند نهاية شهر يونيو 2006، علماً أن رخصة المحمول لا تنطوي على أصول بالمعنى العلمي. وعلى أي حال، فإن هذه السنة المالية التي بدأت في أول يوليو 2006 قد شهدت بيع الرخصة الثالثة للمحمول لشركة الإمارات، وشهدت صفقة شركة إعمار الإماراتية لشرائها أرضاً في منطقة سيدي عبد الرحمن، وشهدت طرح بنك الاسكندرية وفوز بنك سان باولو به، وشهدت بيع شركة عمر أفندي لمستثمر سعودي، كما شهدت بيع شركة كبيرة للغزل والنسيج إلى مستثمر هندي، بالإضافة إلى مشروعات أخرى في قطاع البترول.

■■

نتوقّع في السنة المنتهية في شهر يونيو 2007 أرقاماً للتدفّقات غير مسبوقة

■■

وعليه، فإنّ السنة المالية التي تنتهي في نهاية يونيو 2007 تعتبر سنة استثمارية ذهبية وهي سوف تسجّل أعلى رقم للاستثمار المباشر شهدته مصر؛ علماً أنّ الدولة لديها الإمكانات لما هو أكبر من ذلك سواء للاستثمارات المصرية أو العربية أو الأجنبية.

وزير غير شعبي؟

■ **في بلدان عدة وزير المالية هو عادة وزير غير شعبي نظراً إلى ما يُفرض من ضرائب يتحمل تبعاتها. ولكن يبدو أن وزير الاستثمار في مصر هو "الوزير غير الشعبي"، حيث يتعرّض لانتقادات بسبب عمليات الخصخصة كأن يقال: "وزير الاستثمار يبيع القطاع العام". كيف تردّون على ذلك؟ وما هو توجهكم بما يتعلق ببرنامج الخصخصة؟**

□ وزارة الاستثمار ليست مسؤولة فقط عن الخصخصة، وإلى جانب ذلك هي مسؤولة عن جذب الاستثمارات وفتح

ملتقى القاهرة للاستثمار

المجالات أمام المستثمرين وهو أمر تحدثنا عنه. ومسؤولة أيضاً عن القطاع المالي من حيث إصلاحه وإعادة هيكلته من خلال البورصة وقطاع التأمين والتمويل العقاري. كذلك نحن نقوم بمساعدة البنك المركزي في تطوير الجهاز المصرفي، حيث وقد قمنا معه جنباً إلى جنب المركزي بأعمال عدة أدت إلى تطوير هذا القطاع.

أما بالنسبة إلى الخصخصة، فإنه تأتينا من وقت إلى آخر كلمات طنانة لا أعتقد أنها تعبّر عن وجهة نظر شعبية. فمن يعمل اليوم في شركة مساهمة ساهمت وزارة الاستثمار في تأسيسها والترويج لها، يقدّر جهود وزارة الاستثمار.

والذي يقوم بشراء مسكن له بنظام التمويل العقاري يقدّر جهود الوزارة. أما بالنسبة إلى شركات قطاع الأعمال العام، وهي كبيرة العدد، فما تقوم به ليس بيعاً، إذ أن ما بعناه بالكامل ليس بالعدد الكبير، وقد كان لدينا دائماً الحرص على المال العام وعلى حقوق العاملين، وهذه مسألة مشهود لها من قبل المتخصصين والعارفين بقواعد الطرح والتقييم. ولكن هناك من يحاول أن يزجّ بنفسه في ما لا يعلم من الأمور. ولكننا مجتمع منفتح على الآراء المختلفة ونقدّر لهم وجهات نظرهم وانتقاداتهم، علماً أن هناك من يرفض بالمبدأ طرح الشركات الحكومية على القطاع الخاص انطلاقاً من عقيدة اقتصادية.

ومع ذلك، فإنّ موضوع الخصخصة هو دائماً ذو شجون وينبغي التصدي له بقوة وحزم وحكمة وبسياسة أيضاً. ولا يجب أن ينصرف المرء عن الإجراءات "الشعبوية" التي تدغدغ أحاسيس بعض الناس لبعض الوقت، ثم يندم الجميع على اقتراف هذه الآثام بحق البلاد. ففي عالم اليوم وفي هذا القرن، من المهم أن تعطى المنشآت للقطاع الخاص الذي يديرها بكفاءة أعلى واقتدار أكبر وبنظام إداري ومالي أحسن، وبقدرة تنافسية أفضل، وبتشغيل العملة بشكل أوسع. أما أن أتمسّك بالملكية فهذا هو الإهدار بمقدرات الدولة وأموالها العامة. ولكن لا يعقل بأن الشركة الوحيدة التي أثارت الضجيج هي إحدى الشركات التي تقوم ببيع وتوزيع السلع والمنتجات الاستهلاكية ولها انتشار واسع في البلاد، ومن المستغرب أن تثير هذا القدر من المزايدات بحكم كونها

15 في المئة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة توجّهت لبيع أصول للقطاع الخاص أو العام

ربما....

"عمر أفندي"

■ **تقصدون بذلك محلات "عمر أفندي" وربما نظراً إلى ارتباطها بحقبة تاريخية في مصر.**

□ هذه الشركة ليست جزءاً من تاريخ مصر الذي هو أكبر من أن يرتبط بشركة توزيع لمنتجات استهلاكية وكانت في منشئها أساساً شركة أجنبية خاصة. فلم يؤسّسها زعيم وطني ولم تُسهم في عملية التنمية ولم تشارك في حركة استقلالية. فهي كانت شركة كسواها وتمّ تأمينها في وقت معين. أضف إلى ذلك، إنه عندما نضجت السوق وتطوّرت انحسرت عن هذه الشركة ولم يعد لها زبائنها القدامى. والذين يتحسرون على الوضع المالي إنما يتحسرون على أيام مضت في الخمسينات والستينات عندما كانوا يشترون سلعاً منها بأسعار معقولة وبنوعية مقبولة. أما اليوم وفي تطوّر الأسواق وتعدد محلات السوبر ماركت والـ"مول" أصبحت هناك أسعار أرخص. وأملنا في تحويل الشركة هذه أن يبادر المستثمر إلى ضخّ استثمارات إضافية وأن يوفّر فيها الانضباط الذي افتقدناه منذ فترة طويلة. إن هذه الشركة وسواها كانت تخسر بانتظام وكانت فيها أبشع أنواع الفشل والفساد.

إنّ البعض يتوهم بأنّ الحكومة سوف ترتدّ عن مسيرتها، ويحسب بأقواله هذه بأننا سوف نتوقّف عن الاستمرار في برنامج منظم ومقونن وتراجعه أجهزة رقابية كالجهاز المركزي للحسابات ولجان أخرى فيها قانونيون وخبراء، ليعودوا إلى بلدان عدة كان يسيطر عليها قطاع الأعمال العام وبات يديرها القطاع الخاص بكفاءة ومن ذلك المملكة المتحدة والصين وجنوب أفريقيا. نحن ضربنا مثلاً في الصبر والتعقل والحوار الهادف ولم نردّ على الاتهامات. فهذه هي طبيعة النظام الديموقراطي.

ماضون في برنامج الخصخصة بلا تردّد وضربنا مثلاً في الصبر والتعقّل والحوار الهادف

الخصخصة والاستثناءات

■ **عندما طرحتم برنامج الخصخصة في البداية، ذكرتم بأن ثمة مشاريع ستراتيجية غير قابلة للخصخصة، وأخرى قابلة، هل ما زال هذا التصنيف قائماً؟**

□ لدينا برنامج للخصخصة معروف وموضوع على الموقع الإلكتروني للوزارة وفيه أولويات، وننفّذ من خلاله طرح بعض الشركات المشتركة أو تلك المملوكة من الدولة.

وبموجب ذلك، هناك شركات وضعت تحت ستراتيجية إعادة هيكلتها وإبقائها في حوزة الدولة وهي شركات معروفة مثل: شركة الحديد والصلب المصرية، شركة الكوك المصرية لارتباطها بشركة سكك الحديد، شركة الألمنيوم المصرية، شركة المحلة الكبرى للغزل والنسيج، شركات كفر الدوار وذلك لطبيعة هذه الشركات وما وصلت إليه من أوضاع مالية وخسائر لا يمكن بيعها في هذه الحالة ولا يستطيع أحد شراءها. وهناك أيضاً شركات الأدوية التي لا نبيع فيها أغلبية لمستثمر رئيسي ونبقي على الأغلبية للدولة. وهناك أيضاً شركة السكر والصناعات التكاملية باعتبارها تتميّز بطابع احتكاري حيث أنها مسؤولة عن 70 في المئة من إنتاج السكر في مصر ولا نستطيع أن نتركها للقطاع الخاص.

الفنادق التاريخية

وهناك أيضاً الفنادق التاريخية التي قررنا عدم خصخصتها والاحتفاظ بملكيتها على أن يوكل أمر إدارتها إلى شركات عالمية، ومثال ذلك "ماريوت" و"هيلتون" و"أوبيروي"، وغيرها من الفنادق ذات الإسم الكبير والطابع التاريخي.

تلك هي الشركات التي لا نُدخلها في برنامج البيع، وكل ما عدا ذلك مطروح ونقوم بطرحه، كما نقوم بالاستثمار في الشركات المقرر إعادة هيكلتها، وقد تمّ ضخّ استثمارات في هذه الشركات بأكثر من ملياري جنيه، وذلك إضافة إلى التكاليف التي تحملناها في برامج إعادة الهيكلة الإدارية والعُمّالية لجهة نظام المعاش المبكر.

ماذا عن "شبرد"؟

■ **ماذا عن فندق "شبرد" الذي يعاني من مشكلة كبيرة من حيث الخدمات والتجهيزات؟**

□ حالياً لدينا عدد من الفنادق في حالة جيدة ومتميّزة، مثلاً فندق "مينا هاوس" وقد قررنا ضخّ استثمارات فيه بمبلغ 50 مليون دولار في الفترة المقبلة لتطويره والحفاظ على الجانب المعماري، علماً أنه تحفة معمارية هي ملك المصريين جميعاً وليست ملكاً للحكومة أو للشركة التي تديره. وهناك أيضاً فندق "ماريوت" حيث الخدمة مقبولة وقد خصصنا استثمارات لتطوير برجي الزمالك والجزيرة المتاخمين للقصر القديم. أما فندق "هيلتون النيل" فسأدعوك بعد بضعة أسابيع لتشاهد عملية الترميم من أجل إعادة هذا الفندق إلى عهده الذهبي القديم مع تطوير عصري لغرفه وتجهيزها بالديكورات والتكنولوجيا. وهناك أيضاً فنادق تاريخية في الأقصر وأسوان نضخّ فيها استثمارات.

أما فندق "شبرد" – ويبدو أن لك معاناة خاصة معه – فإنه موضوع نزاع قضائي بين الشركة المالكة والشركة المديرة. وخلال هذه الفترة من عدم الانسجام بين الشركتين، انعكس ذلك على مستوى الخدمات والصيانة. فهناك حالياً قضية تحكيم، ولكن حكم التحكيم الأول أعاد الفندق إلى صاحبه حيث بدأت تتم بعض الترتيبات لتحسينه وتطويره.

المشاركة بدل الـ B.O.T

■ **يبدو أنّ ثمة اتجاهاً من قبلكم لاعتماد أسلوب المشاركة مع القطاع الخاص. فهل سيكون ذلك بديلاً عن نظام الـ B.O.T؟**

□إننا نعتمد الصيغ المناسبة تبعاً لكل حالة، ونظام الـ (P.P.P) (Public Private Partnership) و الإطار الأعم والأشمل الذي تندرج فيه صيغ مختلفة مثل الـ B.O.T. إننا بالفعل نعمل على إحياء أساليب المشاركة بين الحكومة والقطاع الخاص حيث يكون ذلك مناسباً. وهناك توجهات في مجالات عدة منها المجال الصحي حيث نبني وحدات صحية، ومنها المجال التعليمي في المدارس التي تتعهد الحكومة باستئجارها لفترات طويلة. وهناك أيضاً الشكل التقليدي للمشاركة في مجال مشاريع البنية الأساسية من طرق ومحاور عمرانية وموانئ، ونتحرّك في هذا المجال في ظل المطالبات العالية من قبل القطاع الخاص لتفعيل مثل هذه المرافق.

الاستثمارات: تنوّع أم تمركز

■ **الاستثمارات هي الأكثر تنوّعاً في مصر، ورغم ذلك يقال أنّ هناك تمركزاً في مجال البورصة والتطوير العقاري؛ ما مدى صحة ذلك؟**

□ هناك تنويع في الاستثمارات بشكل واضح. فالصناعات التحويلية كالغزل والنسيج والإسمنت والأسمدة والبتروكيميائيات تستحوذ ما يزيد على 40 في المئة من الإجمالي، وهناك نشاط لافت في القطاع الزراعي الذي بدأ يجتذب استثمارات خليجية، يضاف إلى ذلك الاستثمارات في العقار والسياحة والخدمات المالية والمصرفية.

وكل ذلك هو خارج البورصة حيث أنّ الاستثمارات غير المباشرة زادت بشكل ملحوظ. وهناك حجم صافٍ من الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة كما يعكسه ميزان المدفوعات. فحجم رأس المال السوقي (القيمة الترسملية) كان عند مجيئنا إلى الوزارة يشكل 33 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وذلك على رغم الصعود والهبوط في البورصة وهو أمر طبيعي. أما اليوم فقد وصل حجم رأس المال السوقي إلى 87 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. ويضاف إلى ذلك خلال هذه الفترة التنوّع الكبير في الأوراق. فقبل نحو عامين كانت هناك 3 أو 4 شركات يتم تداولها، أما اليوم فهناك مؤشر لأول 30 شركة الأكثر نشاطاً، وآخر لأول 20 شركة، وقريباً سنطلق مؤشراً جديداً يكون أكثر اتساعاً.

قطاع التأمين

■ **أنتم معنيون كوزارة بقطاع الخدمات المالية ومنه قطاع التأمين، وقد أطلقتم شركة قابضة في هذا المجال. ماذا تحقّق وهل بات القطاع في جهوزية كافية؟**

□ قطاع التأمين يحتاج إلى ثورة، طبعاً إدارية، لتطويره وتحسينه، في مصر حالياً هناك 21 شركة تأمين منها 4 شركات مملوكة من الدولة وتستحوذ على 70 في المئة من إجمالي التأمينات على الحياة والتأمينات الأخرى، و30 في المئة للشركات الخاصة. والشركات الخاصة، كما هو واضح، تنمو بمعدلات كبيرة وإذا استمرت على هذا النحو، فإنها ستسحب تدريجياً السجاد من تحت أقدام الشركات الأربع الحكومية. ولو تركنا الشركات الحكومية على حالها، فإن حصتها السوقية ستتناقص وفي فترة غير طويلة إلى ما دون الـ 60 في المئة، وذلك على غرار ما حصل في القطاع المصرفي وفي قطاع الغزل والنسيج والملابس وسواها.

في قطاع التأمين حالياً، هناك من ينمو ويزيد استثماراته ويصارع وينافس، وهناك من يجلس – أو ينام – مستنداً إلى تاريخه العريق البالغ 100 سنة هنا أو 80 سنة هناك. والتاريخ ينبغي أن يكون حافزاً للتقدم والتطور لا الاكتفاء به والسحب من رصيده الذي سينتهي في يوم ما. لذا، بادرنا إلى إنشاء الشركة القابضة التي تنضوي تحت لوائها الشركات الأربع، وهي تسعى إلى إعادة هيكلتها وتطويرها، ومن ثم ننظر في كيفية مشاركة القطاع الخاص فيها.

■■
لدينا مشاريع معيّنة غير قابلة للخصخصة وشركات نضخّ فيها استثمارات لإعادة هيكلتها
■■

■■
نعتمد أسلوب المشاركة مع القطاع الخاص في مجالات الصحة والتعليم والبنية الأساسية
■■

التمويل العقاري: نشاط واعد

■ **وماذا عن التمويل العقاري الذي أنشأتم هيئة له ويقال أن نشاطه ما زال متواضعاً؟**

□ لا يوجد رقم أكثر تواضعاً من الصفر. عندما بدأنا بنشاط التمويل العقاري انطلقنا من الصفر ولم يكن هناك أي عقد في العام 2004. اليوم نتكلم عن مئات من العقود وعن حجم محفظة تتجاوز الـ700 مليون جنيه، وكنا اسمينا العام المالي 2005 –2006 بـ"عام التمويل العقاري". أصبح لدينا هيئة للتمويل العقاري تضم عناصر جيدة، وأنشأنا شركة لإعادة الإقراض والتمويل العقاري، ثم تأسست شركات أخرى خاصة. ودخل نظام التمويل العقاري الجهاز المصرفي وحصل تعاون فعّال مع محافظ البنك المركزي لتعريف البنوك بأهمية ذلك. وهناك عدد من البنوك المتخصصة في هذا النشاط نسعى إلى دفعها للتأقلم مع قانون التمويل العقاري. أيضاً لدينا نظام التوريق الذي أصبح جاهزاً، وبالتالي فإنّ كل آليات التمويل العقاري يبشّر بالخير.

البورصة: 4 محاور

■ **ماذا عن البورصة، ومتى سيتمّ إطلاق بورصة السلع وتلك الخاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة؟**

□ في مجال البورصة نعمل على 4 محاور من أجل تطويرها:

أ – تحسين الوضع الرقابي والإشرافي والمؤسساتي على الرغم من المستوى الذي بلغناه.

ب – إدخال أوراق جديدة كالمشتقات المالية، بعد النجاح في إدخال الأوراق المتعلقة بنظم التبادل، والهامش.

ج – إنشاء بورصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التي هي أقل ترسملاً من حيث قدرتها على تطبيق قواعد القيد في البورصة؛ وسيبدأ ذلك في يوليو 2007.

د – إنشاء بورصة للسلع، حيث لدينا في مصر القطن والرز وبعض السلع الزراعية المرشحة.

المصارف: القطاع بألف خير

■ **أخيراً، يبقى سؤال واحد عن القطاع المصرفي لارتباطه بالقطاع المالي الذي يقع ضمن اهتمامكم، كيف تنظرون إليه وهل تخشون من أية هيمنة للقطاع الخاص عليه، وفقاً لبعض المخاوف المثارة من قبل البعض؟**

□ سيكون جوابي مرتكزاً على أرقام رسمية وصلتني للتوّ وتشير إلى الآتي:

– 18,5 في المئة حصة البنوك والفروع الأجنبية.

– 9,3 في المئة حصة البنوك والفروع العربية.

– 20,0 في المئة حصة بنوك مصرية خاصة ومشتركة.

وانطلاقاً من ذلك، فإنّ حصة بنوك القطاع العام هي بنسبة 52,2 في المئة وموزّعة على بنوك "مصر"، "القاهرة"، "الأهلي" إضافة إلى مصرفي التنمية والائتمان الزراعي والبنك المتحد.

ومن خلال ذلك، نلاحظ التالي:

أولاً: حصة بنوك القطاع العام لا تزال أكثر من النصف، عدا عن البنوك الخاصة المصرية كلياً أو جزئياً.

ثانياً: ليس هناك تمركز في الملكية الأجنبية حيث تتوزّع بين أميركية وبريطانية وفرنسية ويونانية ومؤخراً إيطالية.

ثالثاً: ليس هناك تمركز في الملكية العربية التي تتوزّع بين لبنان والأردن والإمارات والكويت والسعودية وليبيا وغيرها.

إلى ذلك، فإنّ القطاع المصرفي يخضع لرقابة حصيفة من قبل البنك المركزي، والبنوك الأجنبية تلعب دوراً في تعزيز المنافسة وتطوير الخدمات والاهتمام بالمودعين والمقترضين. إنّ هذه المرحلة ينبغي الاطمئنان إليها بعد مرحلة كانت فيها المصارف المصرية تعاني من مشاكل عدة كالديون المتعثرة والمعدومة وعجز المخصصات وضعف الرساميل، حيث أن رساميل بعضهم في السابق لم تكن تصلح لإدارة مجموعة من "أكشاك" بيع السجائر.

لقد كنت، وقبل عهدي بوزارة الاستثمار عضواً في مجلس إدارة البنك المركزي وعاصرت 3 محافظين. وأنا أعرف تماماً اليوم المستوى الذي وصل إليه البنك المركزي وعلى مختلف الصُعد. ■



الوزير محي الدين مع نائب رئيس التحرير بهيج أبو غانم

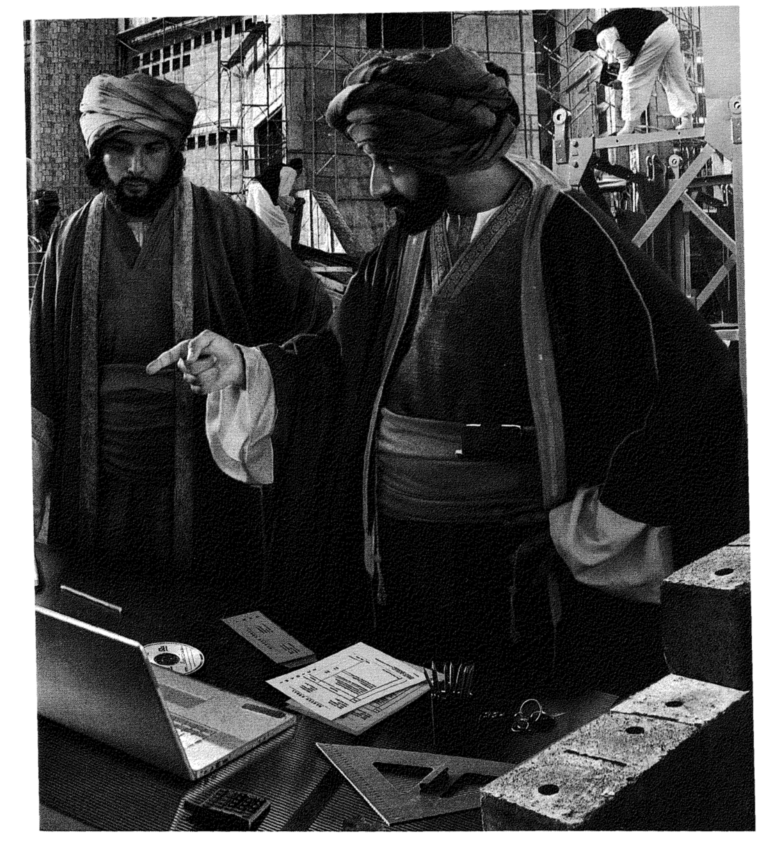
■■

الفنادق التاريخية سنوكل إدارتها للغير

قطاع التأمين الحكومي بدأنا بإعادة هيكلته

■■

CAIRO INVESTMENT FORUM




تنميات
مجموعة تنميات



وزير السياحة زهير جرانه: مصر تستهدف سياحة لكل الشرائح والأنواع

تشكّل السياحة، ومنذ عقود، محوراً أساسياً في الاقتصاد المصري، نظراً إلى امتلاكها العديد من المقوّمات التي تجعل منها مقصداً سياحياً لكل الشرائح والفئات.

غير أنّ السياحة أخذت تكتسب أهمية خاصة مع سياسة الانفتاح والإصلاح التي تنتهجها الحكومة، الأمر الذي جعل السياحة ومعها التطوير العقاري القطاع الأبرز من حيث استقطابه للاستثمارات المحلية والخارجية.

وتترافق هذه المرحلة الذهبية للسياحة المصرية مع وجود الوزير زهير جرانه على رأس وزارة السياحة، وهو الذي يملك الرؤية والخبرة من خلال تجربته في القطاع الخاص لسنوات عدة. وبالتالي فإنّ الوزير جرانه مدرك تماماً للدور الذي يلعبه القطاع الخاص في هذا المجال ومدرك تماماً للدور المطلوب من القطاع الخاص.

الوزير زهير جرانه، ديناميكي، متفهم، له حضوره اللافت، ويتمتّع إلى كل ذلك بتواضع جم، وبمقدرة على قيادة فريق عمل عرف كيف يختاره وكيف يتعامل معه.

في الحوار الذي أجرته معه "الاقتصاد والأعمال" تحدّث الوزير جرانه عن السياحة المصرية واقعاً وآفاقاً وعن الخطط المعدة لها، وعن بعض الاختناقات التي تعاني منها، وهنا الحوار.

14 مليوناً في 2011

■ **تخطط وزارة السياحة لاستقبال 12 مليون سائح في العام 2010. ما هي الأسس التي ارتكزت عليها هذه الخطة؟**

□ الواقع أنه، واستناداً إلى البرنامج الانتخابي لرئيس الجمهورية، تخطط وزارة السياحة للوصول إلى 14 مليون سائح في العام 2011. والأساس في هذه الخطة هو العام الذي تمّ فيه وضع البرنامج الانتخابي لتجديد الرئاسة أي العام 2005. وكان عدد السيّاح في هذا العام نحو 8 ملايين. وبالتالي، فإنّ خطتنا هي السعي إلى إضافة مليون سائح سنوياً حتى نصل إلى 14 مليوناً في العام 2011. وأعتقد أنه، ومن خلال نتائج العام 2006، يمكننا تحقيق الهدف المنشود في ظل ظروف طبيعية.

الإعداد المتكامل

■ **هل السوق المصرية مؤهلة لاجتذاب هذا العدد من السيّاح؟**

□ طبعاً، ولكن للوصول إلى هذا الرقم، هناك العديد من الأمور التي يجب أن تتحقق. مثلاً يجب أن تضاف 15 ألف غرفة سنوياً حتى نصل إلى 240 ألفاً في العام 2011. كما يجب أن تكون البنية التحتية للمطارات جاهزة لا سيما وأنّ 90 في المئة من القادمين إلى مصر يأتون جواً، يضاف إلى ذلك وجوب جهوزية شبكة الطرق وسكك الحديد. ويضاف إلى ذلك توفّر كل الخدمات المتعلقة بشكل مباشر بإنشاء الفنادق من حيث الاستيعاب والمطاعم، ومراكز الغطس، وشركات النقل والمجمّعات التجارية. كل هذه العوامل تسير بشكل متواز من أجل تحقيق هذه الأهداف.

■ **هذا يعني توفير البنية التحتية والفوقية؟**

□ من دون توفّر البنية التحتية خصوصاً في بلد سياحي مثل مصر، فلن نصل أبداً إلى الأهداف المتوخاة.

لكل الفئات والشرائح

■ **أي سياسة سياحة تعتمدها مصر. هل هي سياحة النخب (Elite) أم السياحة الشعبية (Mass)؟**

□ لا يوجد بلد في العالم لديه سياحة elite أو mass أو حتى سياحة رخيصة. كل الدول في العالم وعلى سبيل المثال فرنسا والتي تعتبر الدولة الأولى من حيث استقبال السيّاح، تؤمّن الخدمات لكافة الشرائح السياحية الموجودة بدءاً من الشريحة العليا، (Top notch)، مروراً بشرائح الخمس والأربع والثلاث نجوم، وصولاً إلى بيوت الشباب، ما يعني أن لديها الخدمات جمّة لكافة هذه الفئات. وبالتالي، فإنّ مصر تقدم الخدمات لجميع الشرائح، والعملية ليست Mass فقط، إذ يجب أن تتوافر أيضاً النوعية والمنتجات الفريدة. نحن اليوم نملك كافة المقوّمات السياحية من البحر إلى النيل والصحارى والتسوّق وبيوت الإقامة وسياحة المؤتمرات والسياحة العلاجية، وسياحة اليخوت،

والأهم من ذلك، السياحة الثقافية. ومن هنا الحاجة إلى تنمية حركة السياحة إلى هذه المناطق وإلى المنتجات السياحية المتاحة.

■ **إذاً لم يعدّ هناك دول متخصصة في نوع معين من السياحة نتيجة المنافسة على "الكعكة" السياحية؟**

□ نعم ... عندما يتوفّر المنتج تستجيب السوق، فهناك زبائن لكل المستويات. المهم أن تدرك الدولة إمكاناتها وتقوم بتوظيفها لخدمة هذه الصناعة، مع الأخذ بالمزايا التنافسية التي تتفاوت بين بلد وآخر.

تهيئة المطارات

■ **بالنسبة إلى طرح 12 و14 مليون سائح، الطاقة الفندقية الحالية تشكو من نقص نسبي وفي الوقت نفسه هناك فنادق جديدة قيد الإنشاء. ما هو الجدول المتوقع لتطوّر الطاقة الاستيعابية من الآن حتى العام 2011؟**

□ السياحة صناعة حساسة جداً فيها تقلبات كبيرة خصوصاً في منطقة الشرق الأوسط. لذلك لا يمكنك أن تحسب على أساس المعدل إنما على أساس أعلى نقطة "Peak Point". مثلاً إذا كان متوسط الإشغال 70 في المئة، لذا يجب أن أقوم ببناء 100 ألف غرفة وهذا يعتبر خطأ، إذ من الممكن أن يكون لدي في وقت من الأوقات 175 ألف غرفة وتكون جميعها مشغولة، لذلك نحن نعتمد أسلوب أعلى نقطة. حالياً يوجد ظروف معينة في المنطقة تؤدي إلى تذبذب في تدفّق الأعمال بدليل أنه في لبنان خلال العام الحالي وقبل حصول الحرب كان هناك زيادة بنسبة 49 في المئة. لو أن الزيادة كانت فقط 25 في المئة وأنت لا تملك الطاقة الاستيعابية الفندقية لها فسيصبح هناك خلل. نحن نسير بخطة منتظمة جداً، إذ نقوم بزيادة الطاقة الاستيعابية للمطارات حسب خطتنا. فمثلاً طاقة مطار الغردقة يتم زيادتها من 5 إلى 7,5 ملايين راكب، وأيضاً مطار شرم الشيخ ومطار القاهرة الذي يتم زيادة طاقته الإستيعابية فيه من 9 إلى 20 مليون راكب. لذلك نحن نمشي بخطط متوازية، وإذا حصل انخفاض في نسب الإشغال فهذه عملية طبيعية تحصل في كافة الدول في العالم.

15 ألف غرفة سنوياً

■ **هل هناك مشاريع فندقية جديدة؟**

□ نحن حالياً نملك 175 ألف غرفة في مصر ولدينا 129 ألفاً يتم بناؤها حالياً. نحن لا نملك أية مشكلة في الخطة بأن نواكب حركة السياحة. والمطلوب أن نوفّر 15 ألف غرفة كل عام، لكننا تمكّنا من إدخال ما يزيد على 16 ألف غرفة خلال هذا العام. ومع نهاية العام الحالي سيتم افتتاح ما يزيد على ألفي غرفة.

■ **نلاحظ وجود ضغط على غرف أربع وخمس نجوم، هل الغرف التي سيتمّ افتتاحها ستكون ضمن هاتين الفئتين؟**

□ فعلاً لدينا ضغط كبير على الغرف من فئة الأربع والخمس نجوم وذلك يعود إلى عدم الاستقرار في الأسواق ما شجّع الناس على بناء فنادق من هاتين الفئتين. ونظراً إلى حالة التذبذب التي تشهدها السوق، فإن انخفاض الأسعار يؤدي إلى تقارب بين السعر في كافة الفنادق ما يشجّع الناس على اختيار الفنادق ذات الأربع نجوم. هذا الواقع يلحق خسائر كبيرة بالفنادق ذات النجمتين أو الثلاث نجوم.

الرحلات العارضة

■ **الطيران هو من مقوّمات السياحة، وأنتم لا تسمحون بالرحلات العارضة في المطارات الرئيسية؛ هل هذه سياسة تتبعونها وإلى أي مدى تؤثر على تدفّق السيّاح؟**

□ للأسف هذا الكلام غير صحيح، إذ إننا نسمح للطيران العارض على جميع المطارات المصرية وفقاً لسياسة الأجواء المفتوحة باستثناء مطار القاهرة الدولي نظراً إلى أن الطاقة الاستيعابية غير جاهزة لاستقبال طائرات "الشارتر". وسيتم الإعلان عن سياسة الأجواء المفتوحة في مطار القاهرة الدولي بعد الانتهاء من تطويره.

■ **من الواضح حالياً الاتجاه لدى الحكومة نحو تنفيذ مطارات عدة في المناطق معظمها بنظام BOT. إلى أي مدى سيؤدي ذلك إلى التنشيط السياحي؟**

□ في مصر يوجد مطار العلمين الدولي ومطار مرسى علم وهو أول مطار يعمل بنظام BOT في مصر. لكنني لا أظن أن الدولة ستتوسّع بنظام الـ BOT. إنما تقوم حالياً بجميع الخطوات اللازمة لتطوير حركة السياحة. فالحكومة فعلاً تتولى هذه العملية.

■ **لكن هناك خطة لتطوير هذه المطارات؟**

□ خلال السنوات الخمس الماضية تمّ تطوير مطار أسوان وافتتاحه، كذلك مطار الأقصر. أما مطار الغردقة فهو قيد التطوير ومطار شرم الشيخ سيتم افتتاحه في نهاية العام الحالي. وبالنسبة إلى مطار القاهرة الجديد سيتم افتتاح المرحلة الأولى منه في يوليو 2007، وهذا ما يشير إلى أن كل المطارات الأساسية قد تمّ تطويرها.

■ **ما هي الطاقة الاستيعابية لمطار القاهرة بعد الانتهاء من تطويره؟**

□ ستكون طاقته الاستيعابية 20 مليون راكب.

مشاريع الساحل الشمالي

■ **يتمّ الاستعداد لتحويل الساحل الشمالي إلى منطقة جذب سياحي. هل يمكننا أخذ فكرة عن هذا المشروع؟**

□ هناك مشاريع عدة تقام حالياً في منطقة ساحل البحر الأبيض المتوسط، إذ تم في منطقة رأس الحكمة افتتاح أول فندق خمس نجوم "الماسة" بطاقة استيعابية تبلغ 400 غرفة. هناك مشروع "إعمار" الضخم في منطقة سيدي عبد الرحمن ويتمّ تطويره حالياً إذ سيتم إضافة 3600 ألف غرفة. وهناك أيضاً مشروع آخر في منطقة رأس الخيمة يجري تنفيذ المخطط النهائي له إنما سيكون عدد الغرف في هذه المنطقة نحو 30 ألف غرفة وهذا ليس من ضمن المخطط العام لهذه المنطقة والذي لم يتم الانتهاء منه. انه التطوير الشمولي الذي سيتم إنجازه في هذه المنطقة. وفي أبريل 2007 سيتم افتتاح أول خليج على ساحل البحر الأبيض المتوسط.

القطاع الخاص

■ **ما هو دور القطاع الخاص في هذه المشاريع؟**

□ القطاع الخاص هو الذي يقوم بكافة هذه المشاريع.

■■

هدفنا الوصول إلى استقبال 14 مليون سائح في العام 2011

■■

زدنا الطاقة الاستيعابية لكل المطارات و 90 في المئة من القادمين يأتون جواً

■■

CAIRO INVESTMENT FORUM

■ هناك تدفّق استثمارات عربية كبيرة في القطاع السياحي آخرها كان مع مشاريع التطوير العقاري لـ"إعمار" والمرتبطة بشكل أساسي مع السياحة وهناك أيضاً مجموعة شاهين في سهل حشيش في الغردقة. ما هي الخطط لاجتذاب هذه الاستثمارات؟

□ بلغ عدد المستثمرين الأجانب الذين قاموا بزيارة الى مصر في الفترة الماضية نسبة كبيرة جداً، وهم ممن يملكون سمعة عالمية وقاموا ببناء مدن. وهؤلاء المستثمرون ركّزوا على بناء مشاريع ضخمة. وفي ما يخص السياحة فهم يحصلون على مساحات كبيرة من الأراضي لإنجاز تنمية متكاملة تحتوي على كافة الخدمات من المارينا والفنادق والشقق السكنية والمطاعم وغيرها. وفعلاً خلال السنة ونصف السنة الماضية فقد تمّ تخصيص مساحات أراض كبيرة جداً، وكل هؤلاء المستثمرين في طور البدء بالبناء نهاية العام الحالي.

جاذبية السوق

■ ما هي العناصر الجاذبة وما هي المعوّقات التي تقف أمام هذه الاستثمارات؟

□ كل بلد لديها معوّقات. أولاً السوق كبيرة جداً، لذا عندما نتكلم عن الجذب نتكلم عن حجم السوق وطاقتها الاستيعابية بالإضافة إلى التطوّرات المستقبلية والرغبة في زيارة هذه المنطقة. فبالنسبة إلينا، الطبيعة الجميلة التي تملكها مصر تساعد كثيراً وتغنينا عن التسويق لمناطق الجذب في هذا البلد. الاتجاه حالياً يرتكز على أن مصر هي من أهم وأكبر المناطق الواعدة في المستقبل، وبالتالي معظم المستثمرين يرغبون في الاستثمار فيها، إضافة إلى عاملي الأمن والاستقرار المتوفّرين. وكل مستثمر يرغب بمعرفة الربح الذي سيجنيه من الاستثمار في أي مشروع. فهامش الربح وقانون الضرائب في مصر يجعلان المناخ الاستثماري مريحاً.

■ التراخيص في الاستثمارات السياحية هل هي one stop shop؟

□ المشاريع الخاصة التي تقام على أراضي هيئة التنمية السياحية، وهي إحدى هيئات وزارة السياحة، هي one stop shop والتي يتعامل معها المستثمر.

■ حالياً هل يوجد لائحة أو تصوّر في المشاريع المتاحة للاستثمار؟

المطلوب إضافة 16 ألف غرفة سنوياً

افتتاح المرحلة الأولى لمطار القاهرة الجديد في أول يوليو 2007

الساحل الشمالي منطقة سياحية واعدة والاستثمارات الخارجية تلعب دوراً حيوياً

□ طبعاً، فهي موجودة في خرائط وخطط يتمّ التنسيق مع وزارة الاستثمار لفتح صفحة إلكترونية خاصة بها.

فنادق تاريخية

■ الشركة القابضة للإسكان والسياحة والتي تملك مشروع إحياء وتجديد الفنادق التاريخية، متى وأين سيتم ذلك؟

□ الشركة القابضة للإسكان والسياحة تابعة لوزارة الاستثمار. وهذه الخطة موجودة لديها ويتم حالياً درس كيفية التجديد والميزانيات المعتمدة لكل المباني التاريخية وخصوصاً الفنادق. وهي ملك الشركة القابضة.

■ إضافة إلى الفنادق التاريخية، هناك توجه لبناء مناطق سياحية في وسط المدينة مثل "سوليدير" في بيروت خالية من السيارات؛ هل هي تابعة للسياحة؟

□ هي ليست تابعة للسياحة، إنما في تخطيط الأمور التي لها بُعد سياحي نحن موجودون. لكن كافة هذه المشاريع تتم دراستها لما فيها من تكدّس سكاني كبير وصناعة حرفية كثيرة أي تتواجد فيها تداخلات كثيرة، لذا يتمّ التعامل معها بحذر كبير.

الطيران الخاص

■ هناك خمس شركات خاصة تمّ الترخيص لها في قطاع الطيران، ما هو مردود هذه الشركات على القطاع السياحي وهل هناك شروط معينة لتأسيس هذه الشركات؟

□ منذ فترة تمّ تسهيل جميع إجراءات تأسيس شركات طيران طبقاً لضوابط دولية متعارف عليها. ونظراً إلى الوضع الجغرافي لمصر نحن لا نستطيع العمل من دون قطاع الطيران، فبالتالي إن تأسيس أي شركة طيران جديدة يشكل إضافة ويساهم بالنمو بمعدلات أسرع.

■ هل يجب أن تكون رخص الشركات لخطوط دولية وغير محلية؟

□ هناك اتفاقيات ثنائية في الطيران متعارف عليها، لذا يجب أن تؤخذ موافقة الطرفين.

تحسين الخدمات

■ هل هناك خطة لخلق مقاصد سياحية جديدة؟

□ لن نتمكن كل سنة من خلق منطقة جذب سياحية جديدة، هناك جزء كبير في طور النمو حالياً خصوصاً في محافظة البحر الأحمر، إنما أيضاً لدينا سواحل نحو 700 كلم لم تحقق النمو بعد. ونحن نسعى إلى التركيز على هذه المناطق وعلى ساحل البحر الأبيض المتوسط. خطة التنمية في جنوب سيناء تسير حسب الجدول المخطط لها، إنما في المناطق الثانية ونظراً إلى كبر مساحتها فهي غير منماة.

■ هناك مشكلة خدمات حتى في الفنادق العالمية، ما هو دور الوزارة في هذا الموضوع، وهل ثمة اهتمام بموضوع التدريب والتأهيل السياحي؛ وما هي علاقة الوزارة بالكليات السياحية؟

□ نحن نعلم أنّ هناك نقصاً في العمالة المؤهلة للعمل في هذا المجال، وبالتالي نحن نركّز في الفترة المقبلة على تدريبها، وسنبدأ بإنشاء أكثر من مركز لتأهيل وإعداد الكوادر اللازمة للعمل في هذا القطاع. نحن نعلم موضع المشكلة وبدأنا بإيجاد الحلول لها. وأن هناك فرقاً بين الدراسة النظرية والأكاديمية والدراسة العملية، وهذه واحدة من العقبات التي نعمل على إزالتها. ■

وزير التجارة والصناعة المهندس رشيد محمد رشيد

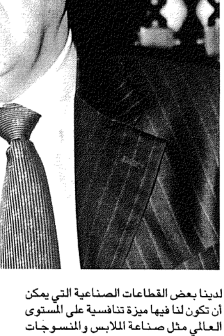
تنمية الصادرات تتطلب التكنولوجيا والاستثمارات والمنافسة

يسهم وزير التجارة والصناعة المهندس رشيد محمد رشيد إسهاماً قوياً في خطة الإصلاح والانفتاح الاقتصادي. ويعمل بدأب على جبهتين متكاملتين:

الأولى: العمل على دعم الصناعة وتنمية الصادرات، من خلال حزمة من الحوافز والتسهيلات والدعم التقني والتسويقي.

الثانية: العمل على ربط مصر باتفاقات تجارية حرة مع مجموعة من البلدان الأجنبية الأساسية، بما يوفّر أسواقاً جديدة أمام الصادرات المصرية القادرة على التنافس.

الوزير المهندس رشيد محمد رشيد الآتي من تجربة ناجحة في القطاع الخاص، أظهر قدراً كبيراً من الدينامية والفعالية بفضل حسه العمل، وبفضل معرفته العميقة بشؤون وشجون القطاع الخاص. وهنا الأسئلة والأجوبة:



مزايا تنافسية

■ **وضعتم ستراتيجية جديدة لتطوير الصناعة المصرية لدعم قدرتها التنافسية. ما هي ملامح هذه الستراتيجية ومتطلباتها؟ وما هو مداها الزمني والنتائج المتوقعة منها؟ وما هي برأيكم أهم القطاعات الواعدة في الصناعة المصرية من حيث مزاياها التفاضلية؟ وما هي أبرز الفرص الاستثمارية المتاحة في المجال الصناعي؟**

□ نحن نعمل على تحقيق نمو في القطاع الصناعي يتجاوز 10 في المئة وزيادة مساهمة قطاع الصناعة في التصدير لأكثر من 15 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي .. وبالفعل لدينا بعض القطاعات الصناعية التي يمكن أن تكون لنا فيها ميزة تنافسية على المستوى العالمي مثل صناعة الملابس والمنسوجات القطنية لأن الخامات التي نستخدمها ذات سمعة عالمية، وهو القطن المصري. ولكن حتى نستطيع أن نحقق شهرة عالمية لا بدّ أن نستخدم الأساليب العالمية في الإنتاج والتسويق. وكذلك نشتهر بصناعة الأثاث، فدمياط لها شهرة عالمية في هذا المجال.

ولدينا أيضا بعض الصناعات الحرفية التي تعتمد على الإبداع والابتكار مثل صناعة الحلي والأزياء بالإضافة إلى المنتجات الجلدية وبعض الصناعات الغذائية.. ولكن هذه القطاعات تحتاج إلى إعادة هيكلة وإزالة المعوقات واستخدام الأساليب العالمية في الإنتاج لتكون لها قدرات تنافسية أفضل في الأسواق العالمية. ومؤخراً وضعنا خطة لتشجيع هذه الصناعات ودمجها في

CAIRO INVESTMENT FORUM

الأسواق العالمية.

النهوض بالصناعة

إلى جانب ذلك لدينا خطة متكاملة بدأنا تنفيذها بالفعل للنهوض بجودة المنتجات حيث تقوم هيئة المواصفات والجودة التابعة للوزارة بتحديث المواصفات القياسية المصرية لتتواكب مع المواصفات العالمية (اليابانية والأوروبية والأميركية). وسينتهي خلال العام الحالي مواكبة جميع المواصفات القياسية المصرية لكل المنتجات مع المواصفات العالمية. كما أننا نشجّع وندعم الشركات المصرية المتخصصة في الصناعات الغذائية للحصول على شهادات الجودة العالمية مثل "الإيزو" و"الهاسب" ما يفسح تصديرها للأسواق العالمية، بالإضافة إلى عمليات تحديث الآلات وصناعة التعبئة والتغليف. وقد أعلن مركز تحديث الصناعة مؤخراً عن جوائز قومية للتميّز في مجالات الجودة والابتكار والتصدير يتم منحها للمنشآت الصناعية التي نجحت في الوصول إلى مستويات قياسية عالمية وذلك تحت رعاية وزارة التجارة الخارجية والصناعة في إطار خطتها لنشر ثقافة التميز والجودة في المجتمع وتحفيز الشركات على تطبيق معايير الأداء المتميز. وتتيح هذه الجوائز الفرصة لكافة الشركات المتقدمة سواء حصلت على الجائزة أم لا، فرصة نادرة للتعرف على مستوى أدائها الإداري والفني من خلال تقارير تقييم الأداء التي تقدمها لها لجان التقييم والترشيح للجوائز ما يساعد هذه المنشآت على تطوير أدائها وفقاً للمقاييس العالمية.. وسيتم تسليم الجوائز خلال شهر يوليو المقبل.

■■

الهدف زيادة مساهمة قطاع الصناعة لأكثر من 15 في المئة من الناتج المحلي

■■

اجراءات تشجيع التصدير

■ على الرغم من النمو الذي حققته الصادرات المصرية العام الماضي، لا تزال هناك فجوة بين الصادرات والواردات. كيف تنظرون إلى ذلك ؟ وما هي الأفكار والتوجّهات للتخفيف من هذه الفجوة؟

أولاً بالنسبة لضعف الصادرات نحن نعترف بأن أرقامنا ما زالت متواضعة، ولكن العبرة في النهاية هل نحن على الطريق؟ وهل تحدث زيادة في هذه الصادرات أم لا؟ فعلى مدار الثلاث سنوات الأخيرة هناك زيادة تتراوح ما بين 30 إلى 35 في المئة. المهم الاستمرار بمثل هذه الطريقة، وخلال 10 سنوات سنلحق بدول كثيرة مثل ماليزيا وكوريا وتركيا.. هذه الدول حسمت أمرها واتخذت قرارات جريئة بفتح الأسواق وتشجيع المنافسة، لذا، فإن الخوف من دخول شركات أجنبية للسوق المحلية غير مبرر. فمثلاً الصين 90 في المئة من صادراتها لشركات أجنبية، وماليزيا وصلت صادراتها الالكترونية الى 62 مليار دولار 98 في المئة منها لشركات أجنبية. لذلك يجب ان ندرك أننا لكي ننمي صادراتنا فنحن بحاجة إلى تكنولوجيا وأموال واستثمارات أجنبية ومنافسة حقيقية تدفع الصادرات إلى الأمام.

لقد اتخذنا إجراءات عدة لتحسين مناخ التصدير ويأتي في هذا الإطار تخفيض التعرفة الجمركية على مستلزمات ومكونات الإنتاج ما يقلل من تكلفة المنتجات وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية في الأسواق الخارجية. كذلك فإن لدينا برامج أخرى لتحسين بيئة التصدير وتقوية بنيتها الأساسية للتصدير، خصوصاً في ما يتعلق بالنقل والمواصلات وخدمات التصدير في الموانىء والمطارات.. وعلى الجانب الآخر لدينا برنامج لمساندة المصدرين مادياً من خلال صندوق مساندة الصادرات والذي تقررت زيادة موارده بـ 150 مليون جنيه إضافية ليصل إجمالي موارده إلى 1150 مليون جنيه مخصصة لمساندة صادرات المنتجات المصرية. وسوف يتم زيادة هذا الدعم حيث أن الاحتياجات أكثر من ذلك بكثير ما يتطلب توفير موارد أخرى لدعم الصندوق. ولكن تحسين مناخ التصدير حقيقة يجب أن تمتد إلى تحسين مناخ إنتاج السلع القابلة للتصدير. لذلك فإننا نأمل أن تتطور أساليب الإدارة في الشركات المصرية الإنتاجية وفقاً لأحدث معايير الجودة العالمية. كما أننا سننتهي خلال العام الحالي من برنامج متكامل لتحديث وتطوير المواصفات القياسية المصرية لتتواكب مع المواصفات العالمية. وفي ما يتعلق بالواردات فإن زيادتها ليست أمراً سلبياً بل إنها تكون إيجابية إذا كانت في الآلات والمعدات وتجهيزات المصانع، فهي أصول تضاف للاقتصاد القومي خصوصاً أننا ننفذ

بيان بالمشروعات الصناعية الجديدة التي تمت إتاحة أراض لها في المدن الصناعية الجديدة حتى 2006/8/26

	المدينة	عدد الطلبات	المساحة (م2)
1	بدر	60	342163
2	15 مايو	29	91760.56
3	القاهرة الجديدة	88	340957
4	برج العرب	68	968204
5	دمياط الجديدة	62	197243
6	الصالحية الجديدة	9	31356
7	العاشر من رمضان	71	1580323
8	العبور	55	248451
9	السادات	33	1169369.66
10	النوبارية	19	52620
11	6 أكتوبر	103	551043
12	بني سويف	6	61795.45
13	المنيا	6	4932
14	أسيوط	0	6066.5
15	سوهاج	1	500
	إجمالي	610	5646784.17

برنامجاً طموحاً للتوسّع الصناعي ما يتطلب زيادة في الواردات من الآلات. كما أن زيادة تدفق السياحة تتطلب أيضاً زيادة في بعض الواردات اللازمة للفنادق والعبرة في النهاية في ميزان المدفوعات لأنه يشمل الخدمات والسلع ولدينا فائض في هذا الميزان.

412 مصنعاً

■ **كان للصناعة نصيب من التدفقات الاستثمارية إلى مصر ما هو حجم هذه الاستثمارات وإلى أي من القطاعات الصناعية توجّهت ومن هم المستثمرون؟**

نجحت الوزارة خلال العام الماضي في تحقيق 122 في المئة من المستهدف من برامج إنشاء الألف مصنع، حيث تمّ إنشاء وتوسعة 412 مصنعاً بإجمالي استثمارات بلغت 8,8 مليارات جنيه. ووفّرت فرص عمل بلغت 71 ألف فرصة عمل. وتهدف خطة الوزارة إلى زيادة الاستثمارات الصناعية إلى 175 مليار جنيه خلال الست سنوات المقبلة. وحالياً هناك نحو 15 شركة تركية تمّ تخصيص أراض لها للاستثمار في مصر ومنها شركات ستبدأ الإنتاج العام المقبل.

"الكويز" لكل السلع

■ **ماذا عن المناطق الصناعية الجديدة والمشاكل التي يتردد أنها تعاني منها؟ وهل حقق اتفاق "الكويز" أهدافه في خدمة الصناعة المصرية لاسيما في قطاع النسيج والملابس؟**

بالنسبة لـ "الكويز" وقعنا هذه الاتفاقية في ديسمبر 2004، ودخلت حيز التنفيذ بعد التصديق عليها في مارس 2005، وبدأت الشركات تتعامل معها في ابريل، وبالتالي مضى عام ولم تعمل كل الشركات التي تمّ تسجيلها. إذ عملت 90 شركة فقط من إجمالي 420. ورغم ذلك زادت صادراتنا خلال هذا العام وبهذه الشركات القليلة الى 40 في المئة. الهدف من التوقيع على اتفاقية "الكويز" هو حماية صادراتنا من الملابس الجاهزة إلى أميركا، وهذا الهدف تحقق خلال هذا العام، ونحن نتوقع خلال الأشهر المقبلة أن ترتفع صادراتنا إلى 30 في المئة كزيادة أولية. أما من حيث المقارنة مع الأردن فهي مقارنة ظالمة؛ لأن الأردن وقّع على الاتفاقية منذ 4 سنوات ووصلت صادراته إلى مليار دولار، بينما نحن وخلال عام واحد بلغت صادراتنا 700 مليون دولار، ونتوقع خلال السنوات المقبلة أن يتضاعف هذا الرقم مرات عدة، وسنتفوق على الأردن في هذا المجال.. اتفاقية "الكويز" اختيارية وليست مقتصرة على الملابس ومفتوحة أمام أي سلعة، وبالفعل بدأنا تصدير سلع أخرى كالأثاث والسلع الغذائية، وردود الفعل من قبل رجال الأعمال والمصانع إيجابية وهناك تدفقات استثمارية حقيقية أتاحتها "الكويز"، ودعونا نقيّم هذه التجربة بموضوعية بعيداً عن الضجة التي حدثت.

فتح الأسواق العالمية

■ **تنشطون بشكل واضح باتجاه الأسواق الخارجية لإقامة مناطق تجارية حرة مع مصر. ما هي مخططاتكم في هذا المجال؟ وكيف تقيمون مشروع اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة؟ وما هي الأهداف المرجوة من اهتمامكم بأسواق الصين وروسيا؟**

نحن نستهدف الحصول على ميزات تفضيلية للمنتجات المصرية مع معظم دول العالم. وفعلاً لدينا إتفاق تجارة حرة مع معظم الدول العربية في إطار إتفاقية تيسير التجارة العربية حيث التزمنا بتطبيق إتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى منذ يناير 2005. ولدينا إتفاق "الكوميسا" مع دول

■■

حوافز في مجالات الجودة والابتكار والتصدير

■■



الصناعة في مصر

جنوب وشرق أفريقيا وسيبدأ تنفيذ إتفاق التجارة الحرّة مع كل من روسيا وتركيا العام المقبل وهذا يتيح للمنتجات المصرية فرصاً لدخول معظم أسواق العالم من دون جمارك. وبالنسبة للصين وروسيا فهما سوقان لا يمكن تجاهلهما فالصين أصبحت لاعباً إقتصادياً أساسياً في الاقتصاد العالمي وتزيد وارداتها من 700 الى 800 مليار دولار سنوياً. وكذلك روسيا. هذا بالإضافة إلى إمكانية الحصول على التكنولوجيا الصناعية من الصين بتكلفة منخفضة نسبياً. كما أن هناك إستثمارات صينية بدأت تبحث عن أسواق للاستثمار فيها ولهذا إنني كما قلت أتوقع أن تكون الصين الشريك التجاري الأول لمصر.

أما بالنسبة لاتفاق التجارة الحرة مع الولايات المتحدة فهي مجمدة حالياً ورفضنا ربطها بأي شروط بعيدة عن الاقتصاد والتجارة، ولكن لدينا علاقات متميزة إقتصادياً مع الولايات المتحدة وحريصون على تقوية هذه العلاقة واستمرارها.

نشاط جهاز التحديث

■ **ما هو تقييمكم لنشاط جهاز التحديث الصناعي وما هو الدور الذي يلعبه على صعيد تحسين المقاييس والمواصفات؟**

برنامج تحديث الصناعة حقق نتائج إيجابية للصناعة المصرية خلال الفترة الأخيرة، وأسهم في تنمية النشاط الصناعي وتطوير منظومة الجودة وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات داخل الأسواق الخارجية، والوصول بها إلى مستوى جودة

عالمي. وإن ستراتيجية تحديث الصناعة المصرية تسير في الاتجاه الصحيح وفقاً للرؤية والأهداف الموضوعة، كما أن هناك إقبالاً كبيراً من المصانع الكبيرة والمتوسطة والصغيرة على الاستفادة من برامج التحديث.

والتحديث عملية مستمرة لا تنتهي بانتهاء برنامج، والحكومة المصرية حريصة على مواصلة برامج الإصلاح الإقتصادي والتي يعدّ برنامج رفع القدرة التنافسية للصناعة المصرية أحد أهم البرامج باعتبار الصناعة قاطرة التنمية الاقتصادية الشاملة.

ومجلس التحديث وافق مؤخراً على رفع الحد الأقصى للمساندة المقدمة لكل منشأة إلى 200 ألف يورو بدلاً من 100 الف يورو بشرط تحقيق معدلات كبيرة في التصدير والمبيعات والاستثمارات وفرص العمل، كما أن هناك عدداً من القطاعات الصناعية قد دخلت في نطاق خدمات مركز تحديث الصناعة منها مشروعات الخدمات الطبية والسينما والحلي وقطاع خدمات الشحن وشركات الخدمات الصناعية.

برامج متنوعة

وتمت إضافة برامج جديدة بالمركز منها برنامج تطوير الأبحاث العلمية والتطبيقات الصناعية. وتم رصد 100 مليون جنيه لتطبيق الأبحاث العلمية في الصناعة بالإضافة إلى برنامج تنمية التجمعات الصناعية. ويخدم البرنامج منشآت صناعية صغيرة في تجمعات صناعية لم تصل الخدمة إليها من قبل في مناطق مختلفة منها دمياط، قنا، طهطا، إخميم، فوه، شق الثعبان، الدرب الأحمر ومنشية ناصر، إلى جانب برنامج التنمية الصناعية في الصعيد، ويمنح حوافز خاصة للاستثمارات الصناعية القائمة والجديدة من خلال تخفيض نصيب المشروع في تكلفة خدمات تنمية الأعمال المقدمة من مركز تحديث الصناعة بنسبة 50 في المئة، بالإضافة إلى تدريب العاملين الجدد مجاناً لمدة ثلاثة أشهر في الصناعات القائمة خلال السنة الأولى لالتحاقهم بالعمل، وتقديم مساعدة فنية مجاناً في السنة الأولى للمصانع الجديدة التي أنشئت بالجهود الذاتية مع توفير 10 في المئة كمنحة للمعدات الإنتاجية بحد أقصى 200 ألف جنيه، بالإضافة الى أنه يتم إعداد حزمة من الحوافز الجاذبة لإقامة المشروعات الصناعية الكبيرة في الصعيد باستثمارات من خارج هذه المحافظات وتطوير البنية الأساسية في تلك المحافظات خصوصاً بعد أن رصدت الحكومة مليار جنيه لتنمية الصعيد ودعم المشاريع الصناعية هناك وتحويل 22 منطقة صناعية إلى مناطق جاذبة للاستثمار.

المنشآت الصغيرة والمتوسطة

إن عدد المنشآت المستفيدة من خدمات مركز تحديث الصناعة بلغ 4144 شركة صناعية حتى سبتمبر الماضي. وانعكست خدمات التحديث في زيادة صادرات المصانع بنسبة 131 في المئة والمبيعات 55 في المئة والعمالة 39 في المئة. وجاءت القاهرة الكبرى في مقدمة المنشآت المستفيدة حيث بلغ عدد مصانعها 1972 مصنعاً وتلتها مصانع الدلتا بـ 1148 مصنعاً والإسكندرية 481 مصنعاً والوجه القبلي 323 مصنعاً ثم القناة 211 منشأة صناعية.

وعدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة (عدد العاملين بها أقل من 100) والتي استفادت حتى الآن من البرنامج بلغ 2975 شركة وتمثل 72 في المئة من إجمالي المنشآت المقدم لها خدمات التحديث، كما مثلت المنشآت المستفيدة من الخدمات جميع القطاعات الصناعية حيث قدمت خدمات لـ 659 منشأة في مجال الصناعات الغذائية وتلاه قطاع الغزل والنسيج لعدد 481 منشأة وقطاع الصناعات الكيميائية بـ 384. هذا بالإضافة إلى قطاعات مواد البناء والصناعات الهندسية والصناعات الخشبية والطباعة والتغليف والجلود والدباغة والصناعات الدوائية.

إن مركز تحديث الصناعة قد أسهم ولأول مرة في تيسير مشاركة عدد كبير من المنشآت الصناعية المصرية في أكبر المعارض الدولية المتخصصة في شتى أنحاء العالم مما كان له أكبر الأثر للترويج بشكل مباشر للمنتجات المصرية، ما انعكس على زيادة الصادرات. وقد أتاح المركز فرصاً كبيرة لعدد من المنشآت الصناعية المتوسطة والصغيرة والتي شارك بعضها لأول مرة في معارض دولية متخصصة بعد أن قدّم لها المركز نسبة 80 في المئة من تكاليف المعارض. وقد شارك في 116 معرضاً 1289 منشأة ومن المتوقع زيادة الصادرات كنتيجة لهذه المشاركة بنحو 460 مليون دولار.

لا مشكلة تمويل

هل تواجه الصناعة المصرية مشكلة على صعيد التمويل الميسّر؟ وبالتالي هل لديكم برنامج محدد في هذا المجال؟

المشكلة فعلاً كانت موجودة.. حيث لم يكن هناك تلاق بين رجال الصناعة وقطاع البنوك رغم أن لديه أموالاً كثيرة يريد أن يوجهها للاستثمار، ولدينا أيضاً مستثمرون يبحثون عمن يشارك في تمويل مشروعاتهم ولكن الآن انتهت المشكلة والقضية ليست أسعار فائدة مخفضة وإنما هي إتاحة التمويل والآن لا توجد مشكلة بالنسبة للصناعة المصرية. ■

ستراتيجية التنمية الصناعية

إلتزاماً بتنفيذ برنامج الرئيس الإنتخابي فإن وزارة التجارة والصناعة تنفذ ستراتيجية شاملة للتنمية الصناعية تستهدف :

1 – توفير 1,5 مليون فرصة عمل حتى العام 2011 من خلال قطاع الصناعة، وتقوم الخطة على محورين أساسيين :

•الأول : إنشاء ألف مصنع جديد كبير خلال 6 سنوات توفّر 500 ألف فرصة عمل.

•الثاني : التوسع في الصناعات القائمة وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بهدف توفير مليون فرصة عمل حتى العام 2011

أما البرنامج الزمني لخطة الألف مصنع لتوفير 500 ألف فرصة عمل حتى 2011 فتتم كالآتي:

1006	إنشاء 90 مصنعاً كبيراً توفّر 45 ألف فرصة عمل.
2007	إنشاء 123 مصنعاً كبيراً توفّر 62 ألف فرصة عمل.
2008	إنشاء 153 مصنعاً كبيراً توفّر 77 ألف فرصة عمل.
2009	إنشاء 180 مصنعاً كبيراً توفّر 90 ألف فرصة عمل.
2010	إنشاء 200 مصنع كبير توفّر 100 ألف فرصة عمل.
2011	إنشاء 253 مصنعاً كبيراً توفّر 127 ألف فرصة عمل.



Consolidated Contractors International Company S.A.L.

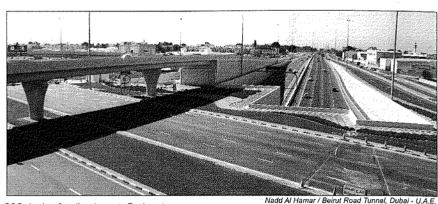
Consolidated Contractors International Company S.A.L.
P.O. Box 61092
Amaroussion 151 10, Athens
Tel: (30) 210-618-2000
Fax: (30) 210-619-9224
Website: www.ccc.gr

CCC also has offices in Saudi Arabia, U.A.E., Oman, Qatar, Egypt, Kuwait, Lebanon, Kazakhstan, Azerbaijan, Botswana, United Kingdom and United States.
Consolidated Contractors consists of member and associate companies which all make up the Consolidated Contractors Group. All member companies receive the backing of the Group in terms of financing, plant & equipment and manpower. This arrangement has enabled CCC to become a more versatile company, through the provision of specialised construction services.

Principal Operating Group Members
Consolidated Contractors Group S.A.L. (Holding Company)
Consolidated Contractors International Company S.A.L.
Consolidated Contractors Company W.L.L. (Saudi Arabia)
Consolidated Contractors Company Oman L.L.C.
Consolidated Contractors Company (Underwater Engineering) S.A.L.
SICON Oil & Gas S.r.l.
ACWa Services Ltd.

Associate Companies
Consolidated Contractors Company (Kuwait) W.L.L.
National Petroleum Construction Company Ltd.
National Steel Fabrication Company

Consolidated Contractors Company is an international construction company operating principally in the Middle East, Africa, Central Asia and the Caribbean, with its headquarters in Athens, Greece.



Nadd Al Hamar / Beirut Road Tunnel, Dubai - U.A.E.

CCC is by far the largest Engineering, Procurement and Construction Company in the Middle East. CCC currently employs 100,000 employees in 39 countries across 5 continents, building some of the most challenging and complex facilities.

Drawing on its 54 years of successful experience, CCC can provide total EPC solutions from Project Development, through detailed Engineering, Procurement and Construction, to start-up, Operation and Maintenance.

Khalifa Sports City, New Sports Hall, Qatar

Fields covered:
- Complete Plant Construction including all Mechanical, Civil, Electrical & Instrumentation Works for Petrochemical Plants, Refineries, Oil & Gas related projects, Industrial Plants, Loading and Offloading Terminals, Offshore Fabrication, Installa-tions, Pipelaying and Maintenance.
- Heavy Civil Construction for Power and Desalination Plants, Water and Sewage Treatment Plants, Airports, Bridges and Highway Interchanges, Harbours and Docks, offering a total service for Air, Water and Effluent Treatment Systems including Reverse Osmosis Desalination Plants.
- Oil, Gas, and Water Pipelines.
- High Quality Buildings, Industrial Buildings and Infrastructure Works and Networks.
- Specialist diving services to the offshore and marine engineering companies throughout the Arabian Gulf.
- Roads and Highways.

CCC was awarded Quality & Safety Certification by BVQI to ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001.
In 2005 CCC saw a turnover of US$ 2,335 million.

MAJOR PROJECTS EXECUTED OR IN PROGRESS

ALGERIA
- Sonatrach Building, Algiers

AZERBAIJAN
- Baku-Tbilisi-Ceyhan Oil Pipeline, Azerbaijan Section

BELIZE
- Southern Highway Upgrading, Big Falls to Bladen Bridge

BOTSWANA
- Sefophe - Zanzibar Road
- North South Carrier Water Project

EGYPT
- Golden Pyramids Plaza
- Cairo North Power Station

EQUATORIAL GUINEA
- Alba Field Expansion - Gas Processing & Storage Facilities

GAZA, PALESTINIAN TERRITORY
- Sheikh Zayed Township

GRENADA
- Bridges & Roads Improvement, Contracts 1-3

JORDAN
- Aqaba Thermal Power Station

KAZAKHSTAN
- Karachaganak Main Works

KENYA
- Katumani - Wote Road

LEBANON
- Beirut International Airport
- Sibline Second Production Line

KUWAIT
- Al Khiran Infrastructure Works

MALAWI
- Naminga - Chiponde - Mangochi Road

MOZAMBIQUE
- Mozambique to South Africa Natural Gas Pipeline

NIGERIA
- Onitsha - Owerri Road

OMAN
- Breakwater & Container Berths 5 & 6 at Salalah Port
- Nizwa-Thamarit Road Rehabilitation
- Oman - India Fertilizer Plant
- Fahud - Sohar Gas Pipeline
- Sohar Refinery

QATAR
- Ras Laffan Onshore LNG Plant Expansion, Phase II
- QAFCO 4 Ammonia-Urea Plant Expansion
- Khalifa Sports City, New Sports Hall
- Ritz Carlton Hotel

SAUDI ARABIA
- Qatif GOSP 1
- Khursaniyah Gas Plant
- Hawiyah NGL Recovery Plant (NGL Package)
- Ghazlan II Power Plant

SWAZILAND
- Mantambe – Lavumisa Road

U.A.E.
- Sharjah Sewage Treatment Works
- Bab – Umm Al Nar Crude Oil Replacement
- Onshore Gas Development Project, Phase II
- Burj Dubai Development (The Dubai Mall)

YEMEN
- Masila Export Project
- Bajil Sanitation, Contract 1

ZAMBIA
- Mongu – Kalabo Road

وزير المالية د. يوسف بطرس غالي

تخفيض الضريبة أدى إلى تحسين الإيرادات


د. يوسف بطرس غالي

لعبت وزارة المالية دوراً أساسياً وحيوياً في تحسين مناخ الاستثمار والأعمال في مصر، لا سيما من خلال القرارات الجريئة التي اتخذتها على الصعيدين الضريبي والجمركي.

وعلى الرغم من خفض الضريبة بنسبة 50 في المئة أي من 40 إلى 20 فإن المحصلة وفقاً لأرقام وزارة المال تضاعفت مقارنة مع مثيلتها من العام السابق.

وزير المالية د. يوسف بطرس غالي الذي قاد عملية الإصلاح هذه، يمتلك خبرة طويلة في الشأن العام حيث تولى مهاماً وزارية عدة، هذا فضلاً عن تمتعه بكفاءة علمية عالية في المجالين المالي والاقتصادي.

على الرغم من القرارات غير "الشعبية" التي اتخذت، فإن وزير المالية بما لديه من مرونة وحنكة واجه ذلك وتحدث بصراحة ووضوح مؤكداً إيمانه بهذه السياسة التي تنسجم والسياسة الحكومية العامة المتعلقة بتشجيع الاستثمار وتحرير الاقتصاد.

هنا الأسئلة والأجوبة:

الإصلاحات الضريبية

■ **قطعت الإصلاحات الضريبية شوطاً كبيراً على صعيد تخفيف الأعباء، كيف كانت انعكاسات ذلك على إيرادات الضرائب؟ وهل هناك خطوات أخرى؟**

□ راعت الحكومة عندما تقدمت بمشروعات القوانين الضريبية العمل على تخفيف الأعباء الضريبية. وقد ظهر ذلك واضحاً في القانون 91 لسنة 2005 حيث انخفض معدل الضريبة إلى النصف فبدلاً من 40 في المئة في القانون السابق أصبح 20 في المئة كحد أقصى في القانون الجديد تشجيعاً للاستثمار وتوسيعاً لقاعدة المجتمع الضريبي.

وقد أعطى القانون في الوقت نفسه ولأول مرة في تاريخ الضرائب في مصر الحق للممول في التقدير الذاتي للضريبة المستحقة عليه من دون تدخل من المصلحة إلا في حال ثبوت العكس.

كل هذا وغيره كان الهدف منه كسب ثقة الممولين والمجتمع الضريبي وهذا ما تحقق بنسبة كبيرة في إقرارات العام الماضي 2005 حيث زاد تقديم الإقرارات بنسبة 100 في المئة وزادت الحصيلة المقدمة عن طريق الإقرارات إلى أكثر من الضعف عن مثيلاتها في العام السابق على الرغم من خفض سعر الضريبة إلى النصف تقريباً.

هذا بالإضافة إلى أن قانون ضريبة المبيعات الرقم 11 لسنة 1991 الذي تضمن الكثير من الإعفاءات التي تراعي محدودي الدخل وأيضاً تراعي تشجيع الاستثمار وآخرها قانون 9 لسنة 2005 والخاص بخصم ضريبة المبيعات على السلع الرأسمالية المستوردة والتي تستخدم في صناعة سلع خاصة لضريبة المبيعات.

ويأتي هذا في إطار عمل الوزارة المستمر من اجل تشجيع الاستثمار والتصدير وفتح أسواق جديدة للمنتجات المصرية في الخارج ما يحقق موارد مالية حقيقية للدولة.

وتهدف الوزارة أيضاً إلى دمج القطاع غير الرسمي في الاقتصاد الرسمي وخصوصاً أن هذا القطاع يشكل نسبة لا يستهان بها ويمكن أن يزيد من قاعدة المجتمع الضريبي ومن حجم موارد الدولة.

■■

قانون ضريبة المبيعات راعى محدودي الدخل وشجع المستثمرين

■■

وسوف تتقدم الحكومة بمشروع القانون الجديد للضرائب العقارية في الدورة البرلمانية الحالية بهدف تحقيق العدالة وأيضاً توفير حصيلة ضريبية تتناسب مع الثروة العقارية الموجودة في مصر. وأيضاً سوف تتقدم بتعديل قانون الضرائب على المبيعات الرقم 11 لسنة 1991 للانتقال الكامل إلى ضريبة القيمة المضافة.

وسوف تعمل على الحد من زيادة حجم التهرب الضريبي لأنه يمثل فاقداً ضريبياً ضخماً تعمل على تحصيله للمساهمة في انفاقات الدولة.

دمج الضرائب والمبيعات

■ **لماذا قررتم دمج مصلحتي الضرائب العامة مع المبيعات؟ وما هي انعكاسات هذه الخطوة على المجتمع الضريبي عموماً وعلى تعامل الممولين مع الجهاز الضريبي بشكل خاص؟**

□ يعتبر دمج مصلحتي ضرائب الدخل والمبيعات من أهم الأعمال القومية التي تمت حتى الآن على أرض مصر في مجال الإصلاح المالي والضريبي والذي يعتبر الركيزة الأساسية لكل إصلاح اقتصادي.

ومن المعروف أن الدمج ليس هدفاً في حد ذاته ولكنه وسيلة لتطوير الإدارة الضريبية لكي تقوم بالتطبيق السليم والراقي للقانون 91 لسنة 2005 والخاص بضرائب الدخل وأيضاً القانون 11 لسنة 1991 والخاص

ملتقى القاهرة للاستثمار

بالضرائب على المبيعات.

ويعتبر الدمج جزءاً من برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تقوم به الحكومة حالياً ومن أهم أسباب الدمج ما يلي:

1 – رفع كفاءة الإدارة الضريبية باعتبارها ركيزة أساسية في برنامج الإصلاح المالي والضريبي وذلك بإنشاء مصلحة الضرائب المصرية التي تتسم بالعصرنة والتفاعل الإنساني والقانوني مع المجتمع الضريبي حتى يتم تطبيق القوانين الضريبية بشكل متوازن والحرص الدائم على مصلحة طرفي العملية الضريبية الممول والخزانة العامة.

2 – الارتباط والتشابه الكبير بين ضرائب المبيعات وضرائب الدخل في معظم الأنشطة الضريبية ولذلك فإنه من الأفضل أن يتم ذلك تحت مصلحة واحدة.

3 – تحديث الإجراءات وإدخال التكنولوجيا الحديثة لجعل الخدمة التي تقدمها مصلحة أكثر كفاءة وأقل تكلفة.

4 – تيسير الالتزام للجمهور ومساعدته على الوفاء بالالتزامات الضريبية.

5 – تحسين مناخ الاستثمار لأن الضرائب وأسعارها ومرونة التعامل معها من أهم الموضوعات التي تشغل بال المستثمرين.

6 – تخفيض تكلفة العمل الضريبي وسرعة إنجاز التحاسب وعدم وجود اختلافات كبيرة بين الممول والمأمور الضريبي ما يوفر على الممول الوقت والجهد والمال.

7 – تقديم خدمات ضريبية لدافعي الضرائب وذلك بتوحيد الإجراءات عند تطبيق قانوني الدخل والمبيعات.

ثلاث شرائح

أما من ناحية انعكاس ذلك على المجتمع الضريبي عموماً وعلى تعامل المولين مع الجهاز الضريبي بشكل خاص فإنه:

• سوف يتم تقسيم المولين من حيث الأنشطة إلى كبار – متوسطي – وصغار المولين. سيعتمد تنظيم المصلحة الجديدة على هيكل تنظيمي جديد يتضمن تقسيم المولين إلى ثلاث فئات وفقاً لرقم الأعمال متضمناً إنشاء مأمورية لكبار المولين، وتم ذلك في سبتمبر 2004 وتضم كل ممول يبلغ إجمالي ما يسدده من ضرائب مبيعات مليون جنيه مصري فأكثر، أو الوعاء الضريبي سبعة ملايين جنيه فأكثر بالنسبة للضرائب على الدخل.

• الشريحة الثانية تمثل متوسطي المولين والتي تضم كل ممول بأقل من حد التسجيل في مأمورية كبار المولين وفوق حد تسجيل ضريبة المبيعات الموجودة الآن وهو 150 ألف جنيه كرقم أعمال ومن المقرر رفع حد التسجيل هذا ليكون 300 ألف جنيه بصدور قانون تعديل بعض أحكام قانون ضريبة المبيعات والانتقال إلى التطبيق الكامل لضريبة القيمة المضافة.

• أما الشريحة الثالثة فهي صغار المولين وهم كل ممول غير مسجل في ضريبة المبيعات وهذا يعني أنهم سيخضعون لضريبة الدخل وسيتم إعداد دراسة خاصة بهم لوضع نظم وأسس مبسطة لمحاسبتهم ضريبياً.

• ستبني الإدارة الضريبية منهجاً عالي الجودة يتم التركيز فيه على خدمة المولين.

للممول الحق في التقدير الذاتي من تدخل من المصلحة

العجز: انخفاض تدريجي

■ **تمثل المديونية المحلية إحدى النقاط السلبية التي تتناولها بعض الدوائر الاقتصادية، ما هو تعليقكم؟ وهل تجاوزت هذه المديونية حاجز الأمان حسب التصنيفات الدولية؟**

□ هناك تحسن واضح في عجز الموازنة والذي انخفض من 9,7 في المئة ليصل حالياً إلى أقل من 8 في المئة. ويرجع هذا التحسن إلى ارتفاع الإيرادات السيادية للضرائب العامة والجمارك، خصوصاً بعد تفعيل قانون الضرائب الجديد وكذلك النمو الاقتصادي المطرد والذي تعدى 7 في المئة.

دمج مصلحتي ضرائب الدخل والمبيعات يحقق تطبيقاً راقياً وسليماً للجباية

وتهدف وزارة المالية إلى إجراء تخفيض تدريجي نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، بحيث تصل نسبة العجز إلى 4 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات الخمس المقبلة، وذلك من خلال إجراء مراجعة شاملة لبعض القوانين وخصوصاً قانون الضرائب على المبيعات العقارية، هذا بالإضافة إلى مراجعة الهياكل التمويلية لبعض الهيئات الاقتصادية مثل هيئة سكك حديد مصر، وهيئة النقل العام وغيرها والتي تقوم على:

1 – الحفاظ على الدور الإجتماعي الذي تقوم به بعض الهيئات الاقتصادية والخدماتية.

2 – الفصل بين الإدارة الاقتصادية لهذه الهيئات ودورها الاجتماعي، من خلال تحديد التكلفة الاقتصادية للخدمة مع إظهار الدعم من خلال الموازنة العامة للدولة.

3 – النهوض بالعمالة ومكننة هياكل الأجور والمرتبات.

4 – إشراك القطاع الخاص في تأدية الخدمة من دون المساس بالدور الإجتماعي لهذه المؤسسات.

وفي ما يخص الدين العام المحلي، والذي يصل إلى نحو 62 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي فهو بذلك لم يتخط حاجز الأمان حسب التصنيفات الدولية، فقد انخفض من نحو 77 في المئة و84 في المئة خلال عامي 2003 و2004 على التوالي، فإنه من المقدر أن تنخفض هذه النسبة خلال السنوات المقبلة وذلك بعد تفعيل بعض القوانين التي تمت الإشارة إليها من قبل، وكذلك تفعيل حساب الخزانة الموحد وارتفاع حصيلة الخصخصة مع استخدام جزء منها لخفض هذا العجز. والجدير بالذكر في هذا المقام أن وزارة المالية تولي عناية خاصة لموضوع الدين العام وإدارته بشكل سليم، حيث يتم تمويل هذا العجز بإصدار أوراق مالية حكومية متعددة الآجال وإدخال بعض الآليات الحديثة التي من شأنها خفض تكلفة الدين العام في الأجل المتوسط.

عائدات الخصخصة

■ **ثمة جدل حول كيفية استخدام حصيلة بيع شركات وأصول القطاع العام بين سد عجز الموازنة أو توظيفها في استثمارات جديدة، كيف تنظرون إلى هذا الأمر، وما هي الخيارات المعتمدة؟**

□ وفقاً لما تمّ الاتفاق عليه مع الجهات المعنية بموضوع تفعيل برنامج الخصخصة، بالنسبة للحصيلة، فإنه يتم تقسيمها إلى نصفين: النصف الأول يتم استخدامه في سداد مديونيات الشركات، والقيام بسداد مدفوعات خطط المعاش المبكر. أما النصف الثاني من حصيلة الخصخصة فإنه يؤول إلى الخزانة العامة من أجل سداد الديون المحلية وهو ما يتماشى مع توصيات بعثات صندوق النقد الدولي، بحيث لا تستخدم الحصيلة في سداد مصروفات جارية، وبالتالي يتم معالجة الخصخصة تحت الخط ضمن بنود التمويل.

عجز الموازنة

■ تعاني الموازنة العامة من عجز مزمن، ما هي أسباب ذلك، وما هي خططكم لمواجهة هذا العجز، وما هي الإجراءات المتخذة للتقليل من آثاره؟

□ إن العجز الذي تعاني منه الموازنة العامة للدولة والتي تحافظ وزارة المالية في الإبقاء عليه كنسبة ثابتة من الناتج المحلي الإجمالي إنما يرجع في المقام الأول إلى بعض التحديات التي تواجهها وزارة المالية في جانب الموارد وبصفة خاصة الإيرادات الضريبية. ومن الجدير بالذكر أن وزارة المالية قامت في الآونة الأخيرة بإدخال العديد من الإصلاحات الضريبية الشاملة والمتكاملة من أجل إضفاء مزيد من الشفافية والتيسير على المنظومة الضريبية. ومن أهم هذه الإجراءات تطبيق قانون الدخل الجديد والذي يهدف إلى توسيع قاعدة المجتمع الضريبي واجتذاب القطاع غير الرسمي من ناحية أخرى. كما يتم في الوقت ذاته دمج مصلحتي الضرائب العامة والضرائب على المبيعات من أجل إحكام الرقابة الضريبية، وبالنسبة للجمارك تقوم وزارة المالية في الوقت الحالي بتطوير الإدارة الجمركية بما يتماشى مع المتطلبات العالمية.

ومن المتوقع أن تؤدي هذه الإجراءات في النهاية إلى تحسين الأداء في جانب الموارد.

■ قطعت وزارة المالية شوطاً كبيراً على صعيد إعداد الموازنة العامة للدولة وفقاً للمواصفات الدولية، إلى أين وصلت هذه الموازنة من حيث الشفافية والإفصاح.

□ في إطار الجهود المبذولة التي بدأتها وزارة المالية لتفعيل المنظومة الشاملة والمتكاملة للإصلاحات الهيكلية من أجل إصلاح قطاع المالية العامة وتحسين الأداء المالي، فقد أتى موضوع تطوير بيانات الموازنة العامة للدولة المقدمة لمجلس الشعب والشورى، والمؤسسات الدولية كصندوق النقد الدولي على رأس أولويات أجندة الإصلاح. وتقرر تحديث التصنيف والتبويب المعمول بهما وفقاً للقانون الرقم 53 للعام 1973 بهدف إضفاء مزيد من الشفافية والبساطة والوضوح على الموازنة العامة للدولة. وتنفيذاً لذلك قامت وزارة المالية بداية العام المالي 2004/2005 باستقبال بعثات فنية عدة من إدارتي الإحصاء والشؤون المالية بصندوق النقد الدولي، بهدف مساعدة وزارة المالية على تطبيق تصنيف وتبويب جديدين للموازنة العامة للدولة وفقاً لمفاهيم وتعريفات مطبقة ومتفق عليها دولياً وفقاً لموجز إحصاءات مالية الحكومة للعام 2001 الذي أصدره صندوق النقد الدولي، وذلك بدلاً من التقسيم النمطي المعمول به وفقاً لنصوص القانون الرقم 53 للعام 1973 بشأن الموازنة العامة للدولة.

■■ عجز الموازنة انخفض من 9,7 إلى 8 في المئة والمخطط وصوله إلى 4 في المئة في 5 سنوات ■■

فالتقسيم النمطي للموازنة العامة كان يشوبه العديد من المآخذ، أهمها عدم القدرة على التفريق بين الموارد والمصروفات من ناحية، والمعاملات التمويلية من ناحية أخرى، وفي ما بين التحويلات ومعاملات المبادلات، وكذا عدم التفريق بين التبويب الاقتصادي والإداري وعدم التبويب السليم لبعض البنود.

ومن المآخذ الأخرى التي انطوى عليها التقسيم النمطي هو المزج بين أسس التسجيل المختلفة، حيث كان يتبع الأساس النقدي في تسجيل المعاملات الجارية للحكومة (الأبواب الأول/الأجور، والثاني/ النفقات الجارية والتحويلات الجارية والرابع/ التحويلات الرأسمالية)، وأساس الاستحقاق في تسجيل (الباب الثالث) الاستثمارات. والنتيجة الحتمية لكافة هذه المآخذ كانت التشتت في إعداد الموازنة العامة وعدم الرقابة الكاملة والفعالة على الإنفاق بشقيه الجاري والرأسمالي.

■■ الدين العام المحلي البالغ 62 في المئة لم يتخط حاجز الأمان ■■

ومع التصنيف الجديد أصبحت الموازنة العامة للدولة تطبق كافة المفاهيم المتعارف عليها والمقبولة دولياً، وبالتالي أمكن للباحثين والمحللين الماليين القيام بإجراء التحليلات المالية العامة على مستوى الاقتصاد الكلي، وكذا إجراء المقارنات الدقيقة للوقوف على أداء المالية العامة لموازنة مصر عبر فترات مختلفة، وأيضاً مقارنة الأداء المالي لـ مصر مع الدول الأخرى من ناحية أخرى.

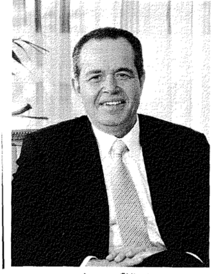
ولقد تطلب إدخال التصنيف الجديد للموازنة العامة للدولة إجراء تعديلات محدودة على قانون الموازنة العامة للدولة الرقم 53 للعام 1973، حيث صدر في هذا الشأن القانون الرقم 87 للعام 2005 بشأن تعديل بعض بنود الموازنة العامة للدولة لتتماشى مع التبويب الدولي من حيث التقسيم الاقتصادي والوظيفي والإداري، ومن الجدير بالذكر أن التبويب الجديد قد اشتمل على العديد من المزايا منها قصر الاحتياطيات العامة في الموازنة العامة على نسبة 5 في المئة من إجمالي المصروفات باستبعاد الفوائد، كما تمّ تقليص موازنات السطر الواحد، وتمّ توزيع الاعتمادات الإجمالية على مستوى الأبواب.

ووفقاً لهذا التصنيف والتبويب، تمّ تقسيم جانب استخدامات الموازنة العامة للدولة إلى ثمانية أبواب بدلاً من أربعة أبواب التي كانت في السابق، مع زيادة التفاصيل حتى مستوى الفرع بعد النوع، ما يساعد على الدقة في تقدير اعتمادات الموازنة وصولاً إلى أدق التفاصيل للنفقة، وبما يساعد على مزيد من إحكام رقابة الجهاز التشريعي على أنشطة الدولة المختلفة، وكذلك يكفل سهولة التحليلات المالية لبنود الموازنة تمهيداً لتطبيق موازنة البرامج والأداء، كما تضمنت الموازنة العامة للدولة ولأول مرة الدعم المستتر للمنتجات البترولية في الموازنة العامة للدولة. ■

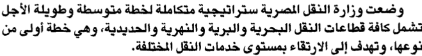
ملتقى القاهرة للاستثمار

خطة شاملة ومتكاملة لقطاع النقل في مصر

منصور: إعادة هيكلة وإشراك القطاع الخاص



وزير النقل محمد منصور



وضعت وزارة النقل المصرية ستراتيجية متكاملة لخطة متوسطة وطويلة الأجل تشمل كافة قطاعات النقل البحرية والبرية والنهرية والحديدية، وهي خطة أولى من نوعها، وتهدف إلى الارتقاء بمستوى خدمات النقل المختلفة.

ولأنّ وزير النقل محمد منصور جاء إلى الوزارة من عالم الأعمال ومن مجموعة مالية لها نشاطات متنوّعة، فإنه يدرك أهمية قطاع النقل كأحد أهم مشاريع البنى التحتية في اجتذاب الاستثمارات، وفي تحسين الأداء الاقتصادي بشكل عام.

انطلاقاً من ذلك، فقد وضع الوزير محمد منصور نصب عينيه، خطة متكاملة لقطاع النقل من شأنها أن تؤدي إلى معالجة الاختناقات القائمة وتحسين وتفعيل نوعية الخدمات المطلوبة. غير أن هذه المشاريع من حيث طبيعتها، لا تظهر نتائجها في فترة قريبة، لكن السنوات القليلة المقبلة ستشهد بدايات هذه النتائج لاسيما على صعيد مشاريع النقل البحري وسكك الحديد.

وتماشياً مع الاتجاه الحكومي العام، فإن للقطاع الخاص دوراً أساسياً في مشاريع وزارة النقل سواء في التمويل أو الإدارة أو التشغيل، والوزير منصور، وبحكم خبرته الطويلة، وحسه العملي، يعرف تماماً أهمية إشراك القطاع الخاص. كما يعرف أنسب الصيغ والأساليب لتحقيق هذه المشاركة.

انطلاقاً من ذلك، وجهت "الاقتصاد والأعمال" سلسلة من الأسئلة إلى وزير النقل بهدف تسليط الأضواء على بعض جوانب خطته التي باشر بها منذ تسلمه مهام الوزارة. ونظراً إلى ضمانة الخطة، فقد جاءت الأجوبة بمثابة عناوين رئيسية حددت ملامح هذه الخطة. وهنا الأسئلة والأجوبة:

ستراتيجية متكاملة

■ **ما هي ستراتيجية وزارة النقل للسنوات المقبلة؟ وكيف تنظرون إلى مردودها على الصعيدين الاقتصادي والتنموي؟**

□ وضعت الوزارة خطة طموحة لقطاع النقل، لعلها الأولى من نوعها في مصر، تستطيع أن تواكب النمو الاقتصادي الحاصل والمرتقب. ويمكن تلخيص معالم هذه الستراتيجية من خلال العناوين الرئيسية الآتية:

– الارتقاء بمستوى الخدمات التي تقدم للجماهير وتحقيق أعلى معدلات الأمان والسلامة لمستخدمي وسائل النقل المختلفة.

– التنسيق بين وسائل النقل الداخلي الثلاث (النقل البري – النقل النهري – السكك الحديد) بما يحقق الاستفادة من المزايا الاقتصادية لكل وسيلة.

– إعادة هيكلة الهيئات والقطاعات التابعة وتحديث إدارتها لتتمكن من العمل والتفاعل مع آليات السوق المحلية والعالمية من خلال:

أ – إعداد دراسة متكاملة لإعادة هيكلة هيئة السكك الحديد فنياً ومالياً وإدارياً.

ب – إعداد وتنفيذ مخطط لإدارة هيئات الموانئ البحرية تبعاً لنظام Land Lord بحيث





ملتقى القاهرة للاستثمار

تتولى هيئة الميناء تمويل مشروعات البنية الأساسية وإسناد إدارة وتشغيل خدمات الميناء إلى القطاع الخاص.

– تفعيل مشاركة القطاع الخاص في إنشاء وإدارة مشروعات النقل من خلال المشاركة الجادة مع الحكومة ووضع الأطر القانونية التي تنظم هذه المشاركة سواء في التمويل أو الإدارة أو التشغيل.

– التوسّع في استخدام التقنيات الحديثة وخصوصاً في ما يخص نُظم المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات واستخدامها في إدارة وتشغيل وسائل النقل وذلك بهدف تطوير نُظم العمل وتبسيط الإجراءات وسرعة ودقة الأداء.

– الاهتمام بتنمية الموارد البشرية باعتبارها الركيزة الأساسية للتطوير عن طريق الارتقاء بالمهارات الفنية والبشرية واتباع أحدث أساليب التدريب والتأهيل بمراكز التدريب التابعة للوزارة .

– تحديث التشريعات القائمة في مجال أنشطة النقل وبما يتفق مع توجهات الدولة ومن أهم هذه التشريعات:

أ – إعداد مشروع قانون النقل الموحّد بهدف تنظيم أنشطة النقل وبحيث تكون وزارة النقل هي الجهة المرجعية الأساسية في كل ما يتعلق بقطاع النقل، سواء من ناحية التخطيط أو الإشراف على تقديم الخدمات.

ب – تطوير قانون إنشاء الهيئة القومية لسكك حديد مصر كي يسمح للقطاع الخاص بإنشاء وتشغيل خطوط جديدة.

ج – تحديث وتعديل التشريعات المنظمة لخدمات النقل البري للركاب والبضائع.

حجم الاستثمارات

■ **ما هو حجم الاستثمارات المطلوبة للمشاريع المزمع تنفيذها؟ وما هي بالتالي مصادر التمويل المرتقبة؟**

□ تحتاج روزنامة المشاريع المطروحة إلى استثمارات كبيرة يمكن إعطاء صورة إجمالية عنها من خلال الآتي:

– يحتاج قطاع السكك الحديد إلى نحو 8,5 مليارات جنيه لإعادة هيكلة القطاع، وتشمل تحديث وتطوير الأسطول ونُظم الإشارات وشبكة الخطوط ونُظم التشغيل.

– أما قطاع الطرق فيحتاج إلى مليار جنيه سنوياً لإجراء برامج الصيانة السنوية لشبكة الطرق المصرية.

– أما النقل النهري فيحتاج إلى استثمارات تبلغ 600 مليون جنيه سنوياً، وذلك لتطوير المجاري الملاحية ولإنشاء موانئ نهرية جديدة (قنا – التبين – ك 102).

– وفي ما يخص هيئات الموانئ، فتعتمد على الإيرادات الذاتية لتغطية متطلباتها وخطط التطوير الخاصة بها.

– أما الخط الثالث للمترو فيحتاج إنشاء المرحلة الأولى منه إلى نحو 3,6 مليارات جنيه.

أما لجهة مصادر التمويل المرتقبة فيمكن حصرها في الآتي:

أ – موازنة الدولة

ب – التمويل الذاتي للهيئات (إيرادات النقل– رسوم الطرق الضرائبية..)

ج – القروض الدولية والمنح.

د – استثمارات القطاع الخاص (طرح المشروعات على المستثمرين).

دور القطاع الخاص

■ **أي دور للقطاع الخاص تحمل مشاريع وزارة النقل؟**

□ يتم اشراك القطاع الخاص في إنشاء وتشغيل وإدارة المشروعات الاستثمارية مثل:

– قطاع السكك الحديد (مد خطوط سكك حديد لخدمة المناطق العمرانية الجديدة – صيانة وتجديد الخطوط والوحدات – الخدمات المكملة...).

– قطاع الطرق والكباري (إنشاء الطرق الحرة).

– قطاع النقل البحري (أنشطة وخدمات النقل البحري وتشمل: تداول الحاويات – تخزين وتداول البضائع– توكيلات ملاحية – بناء وإصلاح السفن – اللوجيستيات – تنمية المناطق الاقتصادية والظهير بالموانئ).

قطاع النقل النهري (إنشاء شركات نقل نهري – إنشاء موانئ نهرية حديثة لتداول الحاويات – بناء وتشغيل أسطول وحدات نهرية – تطوير الموانئ النهرية القائمة).

جذب الاستثمارات

■ **ما هي خطة الوزارة من أجل جذب الاستثمارات المطلوبة؟**

□ يتم إعداد منظومة لتطوير القطاعات التابعة وتحديد دور القطاع الخاص بكل منها مع إعداد دراسات جدوى أولية للمشروعات المطلوب طرحها على المستثمرين مع تسهيل إجراءات التعاقدات وإجراءات بدء التنفيذ وذلك وفقاً لقوانين الدولة في التعامل مع القطاع الخاص والمستثمرين.

أبرز المشروعات

■ **ما هي أبرز المشروعات المستقبلية؟**

□ تتوزّع المشروعات المستقبلية على القطاعات الآتية:

أ– السكك الحديد :

– إعادة هيكلة قطاع السكك الحديد

مشاريع الطرق

	الطريق	المحافظة	الطول (كلم)	التكلفة (مليون جنيه)
1	القاهرة / الاسماعيلية / بور سعيد	القاهرة–الاسماعيلية – بورسعيد	200	500
2	القاهرة / السويس	القاهرة – السويس	110	220
3	العين السخنة / مرسى علم	السويس – البحر الأحمر	700	1500
4	رأس سدر / الطور/شرم الشيخ	جنوب سيناء	350	700
5	الشط / رأس النقب/نويبع	جنوب سيناء	330	600
6	إدفو / مرسى علم	أسوان – البحر الأحمر	230	450
7	الطريق الدائري حول القاهرة	القاهرة–الجيزة–القليوبية	90	1500
8	برج العرب / وادي النطرون / الفيوم/ أسوان	الاسكندرية – محافظات الصعيد	1200	4800
9	القاهرة / الاسكندرية الأوسطي	القاهرة – الاسكندرية	180	1000
10	بني مزار/البويطي	المنيا – الوادي الجديد	180	360
	الاجمالي الكلي لأطوال وتكلفة الطرق المطلوب إنشاؤها وتطويرها		3480	11630

مالياً وفنياً وإدارياً.

– مشروعات كهربة بعض الخطوط لرفع كفاءتها.

– إزدواج خط عين شمس / الروبيكي ووصلة العاشر من رمضان.

– إنشاء وصلات حديدية لمدن (6 اكتوبر – السادات – برج العرب).

ب– النقل البحري:

– تطوير الموانئ البحرية الرئيسية لاجتذاب سفن الحاويات خصوصاً في مناطق البحر المتوسط.



– إعداد مخطط لإدارة هيئات الموانئ البحرية تبعاً لنظام Land Lord بحيث تتولى هيئة الميناء تمويل مشروعات البنية الأساسية وإسناد إدارة وتشغيل خدمات الميناء إلى القطاع الخاص.

– تطوير نُظم السلامة والأمان في الموانئ والوحدات البحرية.

ج– النقل النهري:

– مشروعات تطوير ورفع كفاءة الأهوسة على الخط الملاحي القاهرة / الاسكندرية.

– استكمال أعمال التطهيرات وتطوير المساعدات الملاحية على المجرى الملاحي القاهرة / أسوان.

د– الطرق والكباري والنقل البري:

– مشروع توفير 5 آلاف أوتوبيس لتأدية خدمة النقل الجماعي في المحافظات.

– إنشاء وازدواج 3 آلاف كلم طرق بين المحافظات.

– إنشاء 1200 كلم طرق حرة.

– إنشاء مجموعة كباري جديدة على النيل (بني مزار – جرجا – طما – طلخا).

– إنشاء مجموعة كباري علوية جديدة لإلغاء تقاطعات الطرق مع السكك الحديد (كوم حمادة – المعنا على السكك الحديد – طهطا على السكك الحديد – محلة روح).

هـ– الأنفاق:

– إنشاء الخط الثالث لمترو الأنفاق (أمبابة / المطار) بطول 34,2 كلم.

مشروعات يتمّ تنفيذها

■ ما هي المشروعات الجاري تنفيذها حالياً؟

□ يتم حالياً تنفيذ عدد من المشاريع، أبرزها التالي:

أ– الطرق والكباري:

– إنشاء وازدواج ورصف نحو 735 كلم بتكلفة 600 مليون جنيه.

– إنشاء مجموعة من الكباري العلوية الجديدة عند (قويسنا – بركة السبع – كفر الدوار – الخازندارية – جنوب المنيا).

– إنشاء 4 كباري جديدة على النيل عند (الواسطي – ملوي – بني مزار – فوة).

ب– السكك الحديد:

– تطوير 3 محطات (الأقصر – العسيرات – كفر الزيات) والعمل على تطوير محطات (سوهاج – بني سويف – طنطا – كفر الشيخ – أبو كبير – أبو حماد).

– إنشاء كوبري فوق مزلقان حارس في مدينة بني سويف.

ج– الأنفاق:

– إنهاء أعمال تحويلات المرافق المتعارضة مع مسار المرحلة الأولى للخط الثالث للمترو بتكلفة 47 مليون جنيه والبدء في أعمال إنشاء الخط.

– إنشاء كوبري والي للسيارات في الجيزة بتكلفة 50 مليون جنيه.

د– النقل النهري:

– إنشاء هويس الدلتا على الخط الملاحي القاهرة / دمياط بتكلفة 98 مليون جنيه.

– تطوير ورفع كفاءة 3 أهوسة على الخط الملاحي القاهرة / الاسكندرية بتكلفة 15 مليون جنيه.

– استكمال أعمال التطهيرات والمساعدات الملاحية على الخط الملاحي القاهرة / أسوان بتكلفة 65 مليون جنيه .

هـ– النقل البحري:

– استكمال أعمال التطوير في ميناء الاسكندرية وتشمل محطة القطار السياحي و4 مراكز لوجيستية ومراكز الإدارة الإلكترونية بتكلفة 250 مليون جنيه.

– تطوير صالة الوصول في ميناء بور توفيق بتكلفة 10 ملايين جنيه.

– استكمال أعمال البنية الأساسية والمرافق ونُظم المعلومات في ميناء الأدبية بتكلفة 15 مليون جنيه.

– تطوير رصيف ميناء الغردقة لاستيعاب أكثر من 1500 راكب / رحلة بتكلفة 20 مليون جنيه.

الـ 5 سنوات الماضية

■ ما هو حجم الاستثمارات التي خصصت لوزارة النقل خلال السنوات الخمس الأخيرة؟

□ بلغت جملة الاستثمارات بمشروعات الخطة الخمسية لقطاع النقل نحو 11 مليار جنيه وشملت إنجاز مشروعات في قطاعات الطرق والسكك الحديد والأنفاق والنقل النهري وتطوير الموانئ البحرية.

■ ما هي الخطط المقررة لتطوير الموانئ البحرية؟ وهل لديكم توجه لامتلاك أصول بحرية؟

□ إن الخطط المقررة تهدف إلى الآتي:

– إعادة هيكلة قطاع النقل البحري وهيئات الموانئ المصرية طبقاً لأحدث الأساليب العلمية الحديثة في الإدارة والتشغيل بهدف تحسين أدائها وبحيث تصبح هيئات الموانئ وحدات اقتصادية مستقلة من دون دعم من ميزانية الدولة.

– توفير الإمكانيات المناسبة في الموانئ البحرية لاجتذاب أكبر قدر ممكن من خطوط سفن الحاويات وخصوصاً في منطقة البحر المتوسط.

– تطوير نُظم السلامة والأمان في الموانئ.

– تشجيع مشاركة القطاع الخاص للاستثمار في أنشطة وخدمات النقل البحري والموانئ الرئيسية (شركات شحن وتفريغ، ساحات وصوامع وثلاجات، توكيلات ملاحية، بناء وإصلاح السفن، تقطيع سفن، تنمية المناطق الاقتصادية والظهير، خدمات لوجيستيات ومصانع التعبئة والتغليف والتجميع في الظهير).

ويجري إعداد خطة متكاملة لزيادة طاقة أسطول النقل البحري المصري للمساهمة في نقل التجارة الخارجية عن طريق استغلال الإمكانيات المتاحة في الموانئ وفتح مجالات الاستثمار داخلها مع تسهيل الإجراءات لتشجيع المستثمرين. ■





Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
كانون الأول / ديسمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون / ملف خاص
Special Profile / December 2006 / Year 28



بيت التمويل الخليجي

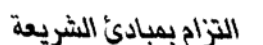
7 سنوات من الإنجاز

بيت التمويل الخليجي
7 سنوات من الإنجاز

استثمارات متنوعة بـ 12 مليار دولار

تأسس بيت التمويل الخليجي في 16 أكتوبر من العام 1999 في مملكة البحرين كمصرف إسلامي استثماري برأس مال مدفوع قدره 150 مليون دولار. وفي مارس 2006 أقدم بيت التمويل الخليجي على زيادة رأس ماله المدفوع إلى 212 مليون دولار. وفي مايو من العام نفسه قام بإدراج أسهمه في سوق دبي المالية بعدما كان تداول أسهمه مقتصراً منذ مطلع العام 2004 على سوقي البحرين والكويت للأوراق المالية.

ومنذ تأسيسه، أي قبل سبع سنوات، قام بيت التمويل الخليجي، وبنجاح، بإطلاق العديد من المشاريع والاستثمارات التي فاقت قيمتها 12 مليار دولار. وكان من أول البنوك في منطقة الخليج التي تركز على الاستثمار في الأسهم الخاصة في شركات مختلفة في الخليج ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما قام بيت التمويل الخليجي بإطلاق عدد من الأدوات الاستثمارية المبتكرة مثل "المستندات الاستثمارية" و"المستندات التمويلية" و"حقوق المشاركة" التي لاقت منذ إطلاقها إقبالاً كبيراً وترحيباً في الأسواق. الأمر الذي مكن بيت التمويل الخليجي من احتلال مكانة ريادية مقارنة بالبنوك الإسلامية التقليدية.



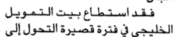
التزام بمبادئ الشريعة

يحرص بيت التمويل الخليجي منذ تأسيسه على اتباع مبادئ الشريعة الإسلامية في كافة منتجاته وخدماته الاستثمارية وإدارته للثروات، من دون أن يغفل أهمية مواكبة التطورات المتسارعة التي يشهدها القطاع المصرفي الإسلامي بشكل خاص والقطاع المصرفي العالمي بشكل عام. ويعتبر بيت التمويل الخليجي من أول البنوك الاستثمارية الإسلامية في العالم الذي يحصل على تصنيف -BBB للائتمان من وكالة التصنيف "ستاندرد أند بورز".

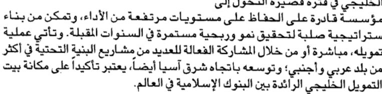
وبموازاة توظيف جميع موارده لتقديم الفرص الاستثمارية المتميزة التي تحقق عوائد مجزية لعملائه، حرص على طرح مشروعات تسهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في المنطقة. ومن هذا المنطلق، شارك بيت التمويل الخليجي في العديد من المشاريع الاستثمارية التي كان لها دور فاعل في دعم برامج الإصلاح الاقتصادي التي تم تبنيها من قبل حكومات دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى مشاركته في العديد من المشاريع العالمية، ما أسهم في امتلاك البنك محفظة استثمارية متوازنة توفر لعملائه العديد من المنتجات الاستثمارية المتنوعة والمبتكرة.

ويطمح بيت التمويل الخليجي إلى أداء دور ريادي في الصناعة المصرفية الاستثمارية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وهو يمتلك بالفعل سجلاً حافلاً بالإنجازات في هذا المجال.

عصام جناحي



فقد استطاع بيت التمويل الخليجي في فترة قصيرة التحول إلى



مؤسسة قادرة على الحفاظ على مستويات مرتفعة من الأداء، وتمكن من بناء ستراتيجية صلبة لتحقيق نمو وربحية مستمرة في السنوات المقبلة. وتأتي عملية تمويله، مباشرة أو من خلال المشاركة الفعالة للعديد من مشاريع البنية التحتية في أكثر من بلد عربي وأجنبي؛ وتوسعه باتجاه شرق آسيا أيضاً، يعتبر تأكيداً على مكانة بيت التمويل الخليجي الرائدة بين البنوك الإسلامية في العالم.

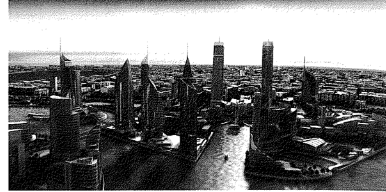
في مصر والسعودية

في أغسطس المنصرم، وقع بيت التمويل الخليجي اتفاقيات عدة بين ممثلين عن حكومة جمهورية مصر العربية وتحالف من عدد من المؤسسات المالية في دول مجلس التعاون الخليجي، منها الشركة الوطنية القابضة، وبيت أبو ظبي للاستثمار، والشركة العالمية المتحدة للاستثمار من دولة الإمارات العربية المتحدة، لتطوير مشاريع البنية التحتية في مجال النقل والمواصلات في مصر.

ونتج عن هذه الاتفاقيات ولادة أول شراكة تحصل بين القطاعين العام والخاص في مصر. تجسدت عبر تأسيس شركة قابضة برأس مال مليار دولار أميركي للاستثمار المشترك في البنية التحتية في مجالات النقل المختلفة والبنية التحتية.

ومن المتوقع أن يبدأ العمل في التأسيس للمرحلة الأولى، التي تشمل شبكات للطرق والسكك الحديد والموانئ، خلال ستة أشهر من تأسيس الشركة بشكل رسمي، بنظام حق الانتفاع منها وبكلفة تصل إلى 30 مليار دولار. وتغطي هذه الاتفاقية قطاعاً واسعاً من مشاريع البنية التحتية بما في ذلك خط للنقل البحري للمسافرين بين الموانئ المصرية والسعودية وكذلك إنشاء خطوط قطارات سياحية بين الغردقة وسفاجة وقنا والأقصر.





مشروع مرفأ البحرين المالي

وفي يونيو الماضي أيضاً، تم الكشف رسمياً عن مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية في السعودية المتوقع أن تكون أكبر مركز للمواصلات والخدمات اللوجيستية في الشرق الأوسط. ويقوم بتطوير هذه المدينة بشكل رئيسي شركة ركيزة القابضة، إلى جانب شركاء إقليميين رئيسيين هم: بيت التمويل الخليجي، بيت أبو ظبي للاستثمار، الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار، مجموعة تنميات، مجموعة كانو، شركة بي دبليو سي اللوجيستية، إضافة إلى عدد من كبرى المجموعات الاقتصادية في المنطقة وفي العالم.

وتفوق قيمة استثمارات القطاع الخاص في هذه المدينة 8 مليارات دولار على مدى السنوات العشر المقبلة. ومن المقرر أن تضم المدينة الممتدة على مساحة 150 مليون م^2 العديد من العناصر التطويرية والتي تشمل المواصلات والخدمات اللوجيستية ومراكز التمويل والخدمات التعليمية ومعالجة المواد الغذائية والزراعية والتنقيب والخدمات التجارية والإسكان والبنية التحتية.

وتأتي مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية ثانية في الترتيب من بين خمس مدن جديدة يسعى المجلس الاقتصادي الأعلى في المملكة العربية السعودية لتأسيسها. وتعد المدينة عنصراً رئيساً ضمن المبادرات الأخيرة التي أعلنت عنها المملكة بهدف تطوير اقتصادها وتفعيل النمو الإقليمي وخلق فرص عمل جديدة ووظائف للمواطنين الذين يشكل الشباب منهم الغالبية العظمى. وسيقوم بمهمة الإشراف على أعمال تطوير المدينة الجديدة الهيئة السعودية العامة للاستثمار بالتعاون مع الهيئة العليا لتطوير مدينة حائل.

المدن الملكية في الأردن

في العام 2005 أطلق بيت التمويل الخليجي أول مشروع له في الأردن هو "مشروع المدن الملكية". تبلغ كلفة هذا المشروع 1,3 مليار دولار، وقد تم تحقيق إنجازات متميزة فيه حتى الآن. ويشمل المشروع ثلاثة عناصر رئيسية هي "بوابة الأردن" في قلب العاصمة عمّان، و"القرية الملكية" في ضواحي عمّان، و"المنتجع الصحي الملكي" في البحر الميت.

ويعد مشروع "بوابة الأردن" من المشروعات التطويرية الواعدة في المملكة. ومن المتوقع الانتهاء منه في مايو 2008. ويضم المشروع برجين منفصلين يربطهما مركز تسوق ومنطقة خدمات. وتتوفر فيه مساحات مكتبية عالية الجودة للشركات المحلية والإقليمية والعالمية التي ستمارس أعمالها وأنشطتها في الأردن ودول المنطقة، إضافة إلى فندق فاخر من فئة خمس نجوم. ويتم تنفيذ الأعمال التطويرية لمشروع "بوابة الأردن" بالشراكة بين بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار وأمانة عمان الكبرى.

أما مشروع "القرية الملكية" في منطقة مرج الحمام على الطريق العام المؤدي للبحر الميت، فتبلغ مساحته الإجمالية 470 ألف م^2 ويتألف من 300 فيلا فاخرة بفئات وتصاميم مختلفة و1000 شقة سكنية. إضافة إلى مرافق ترفيهية ومركز تسوق وفندق ومنطقة مخصصة للأنشطة التجارية. وضع حجر الأساس لهذا المشروع الملك **عبد الله الثاني** وقد بيع أكثر من 30 في المئة منه في اليوم الأول من بدء المبيعات. ويتم تطوير "القرية الملكية" بالتعاون مع الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار.

ويعد "المنتجع الصحي الملكي" المكون الثالث ضمن مشروع المدن الملكية، وقد أعلن عنه في العام 2005. يقع المشروع على شاطئ البحر الميت وتبلغ مساحته الإجمالية 120 ألف م^2. ويتألف من فندق خمس نجوم ومنتجع صحي وفلل فاخرة وشقق سكنية. وستتم إدارته من قبل إحدى الشركات العالمية المتخصصة في إدارة المنتجعات.

مرفأ البحرين المالي

وفي البحرين، يعتبر مشروع مرفأ البحرين المالي واحداً من أضخم المشاريع التي ينفذها بيت التمويل الخليجي. ويُعدُّ هذا المشروع، الذي تقوم فكرته على إنشاء مدينة مالية متكاملة، المشروع الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط. وتم حتى الآن استكمال ما يزيد على 85 في المئة من مراحل العمل في برجي المرفأ والحفريات وطمر أرض المشروع بالكامل واستكمال المراحل الأخيرة من هيكل مبنى المجمع المالي، بينما يستمر استكمال المرحلة الأخيرة من بيت المرفأ ضمن الخطة المعدة.

بلغت تكلفة إنشاء مرفأ البحرين المالي 1,4 مليار دولار، وقد حظي بإقبال عدد كبير من المستثمرين والمستأجرين بما في ذلك بيع مبنى بيت المرفأ ومبنى "بي آي سي" إلى جانب تسجيل إقبال واهتمام قويين من الشركات المحلية والإقليمية والعالمية في البرجين.

ويتألف المشروع من البرجين المكونين من 53 طبقة مخصصة للمكاتب، والمجمع المالي وبيت المرفأ، وهو عبارة عن مبنى فخم يقع في مركز المرفأ. ومن المتوقع أن يسهم المشروع في جذب الاستثمارات المالية إلى مملكة البحرين ويعزز مكانتها المعروفة كعاصمة مالية للشرق الأوسط.

ومن أبرز الإنجازات التي تم تحقيقها أيضاً خلال هذا العام إطلاق أول مشروع سكني ضمن مرفأ البحرين المالي "فيلا مار في المرفأ". ويعتبر هذا المشروع من أكثر مشاريع البحرين تطوراً.

إلى ذلك، يعتبر مشروع العرين التطويري من المشاريع الرائدة والطموحة في المنطقة. تبلغ تكلفته الإجمالية نحو مليار دولار أميركي وهو يحتوي على

توسع نحو شمال أفريقيا
"بوابة المغرب": استثمار بـ 1,4 مليار دولار

دخل بيت التمويل الخليجي المغرب من بابه الواسع عبر "بوابة المغرب" كمطور رئيسي للخدمات الاستثمارية والمالية في سوق المملكة المغربية، وكمنصة للتوسع باتجاه سوق شمال أفريقيا.

في يوليو 2006 وقّع بيت التمويل الخليجي وولاة مراكش وطنجة اتفاقية لتطوير المرحلة الأولى من مشروع استثمار "بوابة المغرب" بحضور الملك **محمد السادس**.

تقدر تكلفة المشروع الذي من المتوقع أن يباشر تنفيذه قريباً بنحو 1,4 مليار دولار. وتتكون المرحلة الأولى منه من مشروعين متكاملين هما المرابع الملكية في مدينة مراكش والمنتجع الملكي كاب ملاباطا في طنجة.

ويأتي هذا المشروع منسجماً مع النظرة المستقبلية للملك **محمد السادس** الهادفة إلى تنويع مصادر الدخل الوطني. فقد بادر الملك إلى اعتماد سياسة الإقتصاد المفتوح في السنوات القليلة الماضية عبر فتح أبواب المغرب أمام الاستثمارات الأجنبية والتجارة الحرة، بالإضافة إلى الإصلاحات المالية التي بمجملها تشجع على النمو المستمر للاقتصاد المغربي.

كما جاء المشروع بمثابة دعم لجهود الحكومة المغربية لجذب الاستثمارات الأجنبية للمملكة. حيث سيترك هذا الاستثمار أثراً إيجابياً كبيراً على مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المغرب.

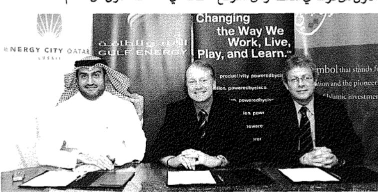
وبالنسبة لبيت التمويل الخليجي، يعد مشروع "بوابة المغرب" المنصة المثالية للدخول إلى أسواق شمال أفريقيا، الذي يدعم التوجه الستراتيجي لبيت التمويل للتوسع الإقليمي. وذلك انطلاقاً من موقع المغرب الجغرافي القريب من أوروبا، "إضافة إلى الأجواء المشجعة للاستثمار في المملكة المغربية والذي يؤكد عليه توقيع المغرب عدداً من الاتفاقات التجارية مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة"، كما يقول الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**. ويشكل مشروع "بوابة المغرب" الخطوة الأولى نحو الشراكة مع الحكومة المغربية للمساهمة في تنمية البنية التحتية في المغرب.

ومن الشركاء الرئيسيين في استثمار "بوابة المغرب" ام زد وشركاؤه من دولة قطر كمستشار

مرافق صحية وترفيهية وعائلية متنوعة. ويتمتع المشروع بموقع ستراتيجي مميز في وسط مملكة البحرين كما أنه يقع بالقرب من محمية العرين للحياة الطبيعية والفطرية وحلبة البحرين الدولية لسباقات السيارات "فورمولا 1".

يضم المشروع حديقة مائية عالمية ومنتجعاً صحياً من فئة خمس نجوم تديره شركة "بنيان تري". كما يتضمن 2000 فيللا و600 شقة سكنية فاخرة ضمن وحداته السكنية، إضافة إلى مركز تسوق كبير وفنادق عالمية راقية وهو يبعد 35 دقيقة فقط عن مطار البحرين الدولي و20 دقيقة فقط عن جسر الملك فهد ووسط مدينة المنامة. ويهدف هذا المشروع إلى جذب المقيمين في البحرين إضافةً إلى الزوار من جميع دول المنطقة والعالم.

تمّ بيع العديد من مكونات مشروع العرين التطويري لشركات تطوير كطرف ثالث، بينما أدت عمليات التسويق المبكرة إلى بيع بعض المساحات السكنية إلى الملاك المتوقعين. وتسير أعمال البناء في مشروع منتجع بنيان تري الصحي الذي تصل تكلفته إلى 200 مليون دولار بخطوات متسارعة ومن المتوقع أن يتم افتتاحه مع نهاية العام. إضافة إلى ذلك يجري العمل في مشروع الحديقة المائية "جنة دلمون المفقودة" وهو الأول من نوعه في المملكة ومن المتوقع افتتاحه في النصف الأول من العام 2007.



من اليسار: عصام جناحي، مارك دي سيمون (نائب رئيس سيسكو سيستمز في الشرق الأوسط وأفريقيا)، د. فؤاد الزغبي (الرئيس التنفيذي لشركة أكسيليريتور تكنولوجي القابضة)

مشروع أساطير في دبي لاند

في سبتمبر 2005 أُعلن عن تحقيق تقدم كبير في مشروع أساطير في دولة الإمارات حيث تم بيع حصة كبيرة من المواقع السكنية والتجارية من المشروع لأحد المستثمرين. وتم التعاقد لإنشاء البنية التحتية للمشروع.

ويعتبر مشروع "أساطير" الأول من نوعه في المنطقة إذ يمثل مفهوماً جديداً يمزج بين عناصر الترفيه والإقامة والعمل والمرافق التجارية. وهو يتمتع بموقع ستراتيجي ضمن مشروع "دبي لاند"، ويبعد 20 دقيقة فقط عن مطار دبي الدولي. ومن المتوقع أن يشكل المشروع أكبر وجهة للسياحة العائلية والترفيهية في منطقة الشرق الأوسط. وقد بوشر العمل في بناء المرحلة الأولى منه ومن المتوقع الانتهاء منها في العام 2008.

تبلغ كلفة هذا المشروع 3,8 مليارات دولار، وهويتألف من ستة مكونات رئيسية، منها ثلاثة منتزهات عالمية ستشكل عند اكتمالها أكبر منتزه مغلق في العالم، وهي "منتزه الأساطير العربية" و"منتزه أساطير العالم" و"منتزه أساطير الطبيعة". وجميع هذه المنتزهات استوحيت من الأساطير القديمة وعجائب الطبيعة والأماكن المثيرة على كوكب الأرض. كما يضم ثلاثة فنادق فخمة وبرجاً رابعاً يحتوي على واحة تجسد السحر الخلاب والرفاهية. كما يشمل مشروع "أساطير" ملعباً للغولف ضمن "أساطير السكنية" التي تضم فللاً سكنية بطراز عربي وسط ممرات خضراء وبحيرات اصطناعية. وستوفر أساطير أيضاً عقارات تجارية تعتبر فرصة استثمارية مميزة وتشمل مراكز تجزئة ومراكز تسلية ومطاعم ومكاتب.

ملتقى القاهرة للاستثمار

الهندسة المعمارية والمخطط العام.

ويعدّ مشروع "بوابة المغرب" مشروعاً استثمارياً متكاملاً، ويشكل فرصة جديدة وجذابة لعملاء بيت التمويل وشركائه الستراتيجيين للاستثمار في المملكة المغربية، خصوصاً في ظل النمو المتسارع والمطرد للاقتصاد المغربي.

المرابع الملكية

تمتد "المرابع الملكية" في مراكش على مساحة 380 هكتاراً. وهي تشكل مزيجاً من المرافق الرياضية والترفيهية والسكنية. وتضم المدينة مضماراً عالمياً لسباق الخيل مجهزاً بأحدث المرافق من إسطبلات وخدمات بيطرية، ومنصة رئيسية مكيفة. كما أن الفلل والشقق السكنية ستحاط بمزيج رائع من الحدائق والجداول والبحيرات والشلالات. وستشكل مدينة الفروسية في مراكش مجتمعاً متكاملاً من دون المساس بالخصوصية الفردية.

وتعد مدينة مراكش للفروسية الأولى من نوعها في المنطقة، وستسهم في تعزيز مكانة "مراكش" وتساعد على خلق عوائد مهمة من الزوار، سواء كانوا من السياح أو عشاق رياضة الفروسية. ما يعد تطوراً مهماً للمدينة.

كاب ملاباطا

أما منتجع "كاب ملاباطا" الذي يقع في طنجة فيمتد على مساحة 129 هكتاراً. ويتمتع هذا المشروع بتصميم فريد من نوعه لجهة تعدد الاستخدامات حيث يحتوي على مرافق سياحية وتجارية وسكنية تطل على البحر الأبيض المتوسط.

ويشكل هذا المنتجع حدثاً وتطوراً مهماً بالنسبة


الملك محمد السادس يطلع من عصام جناحي على مشروع "بوابة المغرب"

لمدينة طنجة الواقعة في شمال البلاد حيث تشهد فورة عقارية نتيجة ارتفاع الطلب الأجنبي والسياحي على المدينة. وأصبحت هذه المدينة تلعب دور قاطرة التنمية في المحافظات الشمالية المغربية من خلال عدد من المشاريع الهيكلية الكبرى التي تنفذ في المدينة مثل الميناء المتوسطي الضخم، والمناطق الحرة الصناعية والتجارية، وشبكة الطرق البرية. وتتميز مدينة طنجة بطبيعة خلابة وأراضيها العالية التي تشرف على موقع جغرافي وسياحي مهم وتتوسط ملتقى البحر المتوسط والمحيط الكبير.

ويحتوي منتجع كاب ملاباطا على المقاهي والمعارض الفنية، ومناطق مميزة للتسوق، وناد بحري، ومنازل تقع على الشاطئ، وملعب للغولف، وناد للفروسية ومركز للمؤتمرات، بالإضافة إلى المرافق التجارية والسكنية. وسيوفر منتجع كاب ملاباطا مركزاً دولياً للأعمال ووجهة رئيسة للاجتماعات، والمؤتمرات والمعارض.

ومن المتوقع أن يجتذب هذا المنتجع المميز الكثير من الزوار سواء من المنطقة أو من مختلف أرجاء العالم. وسيساهم في زيادة عوائد قطاع السياحة في المغرب من خلال نشوء أعمال ومؤسسات جديدة.

جوائز

حصد بيت التمويل الخليجي خلال العام الجاري عدداً من الجوائز العالمية والعربية. ومنها جائزة "أفضل بنك استثماري للعام 2006" من قبل "بانكر ميدل إيست"، وجائزة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم للإسهام العالمي في تطوير سوق الأسهم الإسلامية الخاصة ورؤوس أموال الشركات. إضافة إلى جائزة "التميز في الصيرفة والتمويل الإسلامي: "أفضل بنك إسلامي للعام" من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.


مخطط مشروع "بوابة المغرب"

مشاريع في قطاع الطاقة

"مدينة الطاقة": الهند... بعد قطر

يعكس تنويع نشاطات بيت التمويل الخليجي التزامه توفير أوسع مروحة من المنتجات لعملائه، بالإضافة إلى تنويع محفظته جغرافياً. فبعد مشاريع البنية التحتية والتطوير العقاري دخل بيت التمويل الخليجي مجالات تطوير قطاع الطاقة عبر مشروعين هما مدينة الطاقة قطر، ومدينة الطاقة الهند. كما يخطط لإطلاق مركزين جديدين للطاقة في أسواق آسيوية أخرى، وسيتم الإعلان عنهما مع بداية العام المقبل.

مدينة الطاقة الهند

في الخامس من أكتوبر الماضي، أطلق بيت التمويل الخليجي بالتعاون مع الخليج للطاقة المتخصصة في الاستشارات الدولية في مجال الطاقة، أول منطقة متخصصة ومتكاملة في تجارة الطاقة في الهند "مدينة الطاقة الهند" بتكلفة تطوير تصل إلى ملياري دولار. وقد تم التوقيع على مذكرة تفاهم مع حكومة ولاية ماهاريشترا الهندية لتطوير هذا المشروع. ومن خلال هذه الاتفاقية ضمن بيت التمويل الخليجي موقعاً في أكثر الاقتصادات نمواً في العالم.

وقع مذكرة التفاهم كل من وزير الصناعة في ولاية ماهاريشترا **شري جيراث** والرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي** بحضور رئيس وزراء ولاية ماهاريشترا الهندية **شري فيلاسراو ديشموك**.

وجاء هذا المشروع بعدما كانت شركة الخليج للطاقة أعلنت العام الماضي عن نيتها إنشاء شبكة من مراكز الطاقة في المنطقة الآسيوية، كان باكورتها إطلاق مدينة الطاقة قطر بتكلفة تصل إلى 2,6 مليار دولار، وذلك في مارس 2006. وتقع مدينة الطاقة قطر ضمن مشروع لوسيل التطويري في العاصمة القطرية الدوحة، في حين سيتم تطوير مدينة الطاقة الهند في منطقة ماهاريشترا بالقرب من مومباي على مساحة تصل



بعد التوقيع على مذكرة التفاهم لإنشاء مدينة الطاقة – الهند: وزير الصناعة في ولاية ماهاريشترا شري جيراث (اليسار) والرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي عصام جناحي بحضور رئيس وزراء ولاية ماهاريشترا الهندية شري فيلاسراو ديشموك

إلى 300 هكتار. ويستعين بيت التمويل الخليجي بشركة فاليوبل إنفلاستراكتشر المحدودة للقيام بدراسات الجدوى واختيار الأرض المناسبة.

ويتم تطوير هذا المشروع بهدف استقطاب كبرى الشركات الصناعية والشركات المنتجة للنفط والغاز العالمية والمحلية، إلى جانب توفير الخدمات الداعمة لهذه الأنشطة والمرافق وخدمات البنية التحتية وشركات الشحن والخدمات التجارية والمعلوماتية المتكاملة عن أنشطة الأسواق العالمية، إضافة إلى استقطاب نخبة من الخبراء والكفاءات المتخصصة في مصادر الطاقة. وأهم مكونات مدينة الطاقة هو مركز البورصة الدولية للطاقة، وسيكون المركز من أكثر البورصات الدولية تطوراً في الجانب التقني للطاقة والتي بدورها ستمثل منصة للتجارة الإلكترونية لعقود الطاقة ومشتقاتها.

ويترافق توقيع مذكرة التفاهم مع النمو السريع الذي يشهده قطاع الطاقة في الهند وخصوصاً في زيادة الاستهلاك المتزامن مع النمو الاقتصادي الكبير الذي تشهده البلاد. كما أن هناك تطورات غير مسبوقة في تطوير البنية التحتية في قطاع الطاقة في الهند. بالإضافة إلى قيام شركات الطاقة الهندية بالتوسع في أعمالها خارج البلاد من خلال استحواذها على شركات أو أصول في شركات الطاقة.

ولاقت مبادرة بيت التمويل الخليجي في اختيار ولاية ماهاريشترا لإنشاء مشروع مدينة الطاقة ترحيباً من قبل القيمين على الولاية. وقد اعتُبرت نموذجاً آخر للاستثمارات الأجنبية في الهند. كما سيقوم بيت التمويل الخليجي باستحواذ الأرض بشكل مباشر. وتعتبر الهند واحدة من أكبر أسواق الطاقة في العالم بالإضافة إلى الصين، حيث ينمو الاستهلاك فيها بمعدلات كبيرة.

وبالنسبة لبيت التمويل الخليجي، جاء اختيار الهند نتيجة للجهود الحثيثة والناجحة التي تبذلها الهند في جذب الاستثمارات. "كما شاهدنا أيضاً أدلة حيوية على ديناميكية قطاع الطاقة في الهند متمثلة في تحقيق تقدم ملحوظ في مجال الطاقة البديلة والمتجددة وتطوير مراكز للأبحاث والتطوير والتكنولوجيا الملائمة. كما أن سياسات ولاية ماهاريشترا المشجعة للاستثمار والصناعة، بالإضافة إلى موقعها المتميز في قطاع الطاقة في الهند والدعم غير المحدود من رئيس وزراء الولاية وفريقه" كما يقول **عصام جناحي**.

ويجري حالياً الاستشاريون والمهندسون الهنود تحديد مكونات المشروع للانتقال إلى تنفيذ المخطط الرئيسي. كما يتم تقييم مواقع عدة لتحديد مدى ملاءمتها لطبيعة المشروع وذلك بهدف الانتهاء من عملية الاستحواذ على الأرض قريباً. ومن المتوقع أن يصل حجم الاستثمارات في هذا المشروع المهم إلى ملياري دولار.

ملتقى القاهرة للاستثمار

مدينة الطاقة قطر

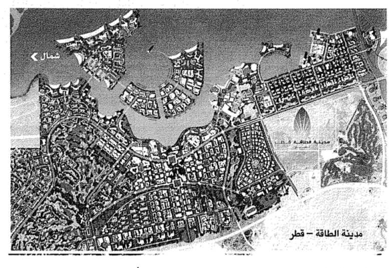
في مارس 2006 دشن بيت التمويل الخليجي مشروع مدينة الطاقة قطر برعاية أمير دولة قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني**، وبحضور رئيس الوزراء القطري الشيخ **عبد الله بن خليفة آل ثاني** والنائب الأول لرئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية لدولة قطر الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، ورئيس مجلس إدارة شركة ديار القطرية للاستثمار العقاري، إلى جانب مجموعة من كبار المسؤولين الحكوميين وممثلي مؤسسات وشركات عالمية رائدة في صناعة الطاقة.

ومنذ إطلاقه، يسير مشروع مدينة الطاقة قطر بشكل جيد، وقد أعلن بيت التمويل الخليجي أنه تم الانتهاء من المخطط الرئيسي للمشروع، وأن الجولة العالمية للترويج له تسير حسب الجدول المعد لها. وقد تم حتى الآن جمع أكثر من 500 مليون دولار من مستثمري بيت التمويل الخليجي لتمويل المرحلة الأولى من المشروع. وقد عيّن بيت التمويل الخليجي مستشاراً مالياً رئيسياً، وكلاً من شركتي هس للطاقة و"بي.إف.سي للطاقة" كمستشارين إداريين رئيسيين لتوفير النصائح والاستشارات اللازمة المتعلقة بتأسيس وتصميم وإدارة آليات عمل البورصة الدولية للطاقة.

يقع مشروع مدينة الطاقة قطر على مساحة تزيد على 2,1 كلم^2 وهو يضم مراكز خاصة للاتصالات وتخزين البيانات مزودة بأحدث التقنيات ومرافق لمتابعة واستعادة المعلومات والبيانات وبنية تحتية للدعم مثل مرافق التخزين والصيانة ومرافق ترفيهية وتجارية عالية الجودة.

ويعد مشروع مدينة الطاقة قطر مشروعاً ستراتيجياً إقليمياً تم تخطيطه وتصميمه ليكون أول مركز متكامل من نوعه في منطقة الشرق الأوسط للأنشطة والأعمال المتخصصة في قطاع النفط والغاز على مستوى العالم. ويتم تطوير المشروع بالشراكة بين بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للاستثمار وبيت أبو ظبي للاستثمار. وتشمل المرحلة الأولى من المشروع إنشاء مراكز متخصصة للشركات الوطنية والعالمية المنتجة للنفط ومرافق البنية التحتية والإنتاج والشحن والتداول وقطاع الخدمات والتقنية والمعلومات ووسائل الإعلام.

ومن أبرز مكونات مدينة الطاقة قطر مركز البورصة الدولية للطاقة الذي سيكون من أكثر البورصات الدولية للطاقة تطوراً في الجانب التقني على مستوى العالم وسيتم تنظيم وضبط عملياتها من قبل هيئة التنظيم لمركز قطر المالي. وكانت مدينة الطاقة قطر أعلنت مطلع العام الجاري عن توقيعها مذكرة تفاهم مع هيئة تنظيم مركز قطر المالي لتأسيس



مدينة الطاقة – قطر

برنامج "التبادل التجاري العالمي". وهذا البرنامج هو الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط والمتخصص في تجارة منتجات الطاقة.

جاء مشروع مدينة الطاقة في قطر متكاملاً مع الفورة الاقتصادية التي تشهدها الدولة. فهي تتمتع بمجموعة من العوامل التي تجعلها المكان الأمثل لهذه الفئة من المشروعات الكبرى المتخصصة، خصوصاً وأنها تعتبر أكثر الاقتصادات نمواً في منطقة الشرق الأوسط، وتمتلك ثالث أكبر احتياطي للغاز الطبيعي على مستوى العالم، وتتمتع بتوافر العديد من المميزات مثل الاستقرار السياسي وحرية الصحافة وبيئة تنظيمية وقانونية متوافقة مع أفضل المستويات العالمية.

وبهدف توفير بنية تحتية عصرية للمشروع، وقعت مدينة الطاقة قطر في العام 2006 على مذكرتي تفاهم مع اثنتين من كبرى شركات تقنيات المعلومات في العالم، هما "مايكروسوفت" و"سيسكو سيستمز" لتزويد مشروع مدينة الطاقة قطر بشبكة متكاملة من الحلول التقنية الفائقة التي تدعم المشروع بقاعدة وبنية تحتية تقنية فائقة التطور.

وشاركت شركة أكسيليريتور تكنولوجي القابضة في التوقيع على مذكرة التفاهم مع سيسكو سيستمز بسبب دورها في توفير الاستشارات التكنولوجية حيث تعمل هذه الشركة على تقديم العون والخبرة للشركات لمساعدتها في تحديد المشروعات المناسبة، ومن ثم الاستثمار فيها وتعزيز وتطوير هيكليتها في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات في دول المنطقة العربية.

ومن خلال هذه الاتفاقية ستكون سيسكو سيستمز من أبرز المشاركين في التطوير الشامل للمخطط التقني الرئيسي الخاص بمدينة الطاقة قطر، وذلك بالتعاون مع شركات أخرى رائدة في التطوير التقني وشركاء سيسكو سيستمز ومزودي الخدمات ذات العلاقة. وتنص مذكرة التفاهم على أن تقوم شركة سيسكو سيستمز بتوفير خدمات متخصصة للمرافق التي تتطلب تركيب شبكة الإنترنت، والتي تشمل تصميم وإنشاء إطار متكامل مزود بشبكة تقنية متصلة لخدمة العقارات وبرنامج خاص بالتبادل التجاري لمنتجات الطاقة وإنشاء مراكز توفر قاعدة معلوماتية واسعة.

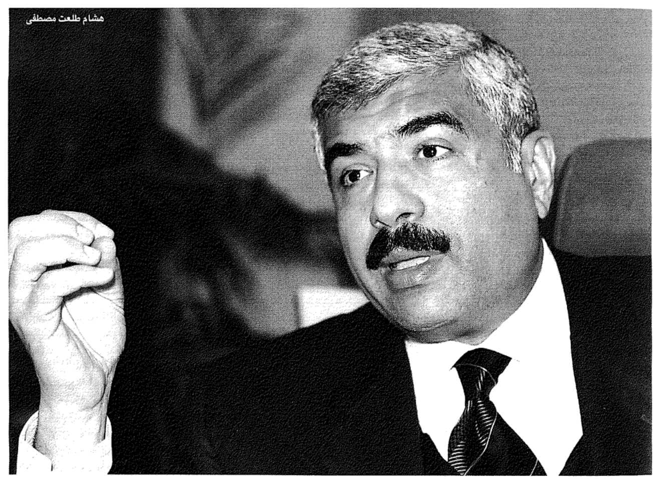
ويعتبر توقيع مذكرة التفاهم جزءاً من ستراتيجية مشروع مدينة الطاقة قطر التي تركز على الدخول في اتفاقيات شراكة عالمية مع الشركات والمؤسسات الكبرى المتخصصة بتوفير الخدمات.

يذكر أن مدينة الطاقة قطر تحظى بمجلس استشاري عالمي مكون من نخبة من الخبراء في هذا المجال وهم: **ريتشستول** من البرازيل، **تي** من سنغافورة، **كومبريت** من فرنسا، **نورفيك** من النروج، **ماتزك** من الولايات المتحدة الأميركية. وقد حظيت المدينة بترحيب شخصي من قبل رئيس شركة مايكروسوفت **بيل غايتس** ورئيس شركة سيسكو سيستمز **جون شامبرز**، حيث دخلت مدينة الطاقة قطر في شراكة ستراتيجية مع كلتا الشركتين. ■

CAIRO INVESTMENT FORUM

هشام طلعت مصطفى:

مجموعة TMG إلى البورصة برأس مال 10 مليارات جنيه


هشام طلعت مصطفى

اسم مجموعة طلعت مصطفى يعني التطوير العقاري والسياحي، ويعني المقاولات، بل يعني الإنجازات المميّزة والبصمات الظاهرة في غير مدينة وعلى أكثر من مشروع.

ومجموعة طلعت مصطفى حققت هذه الإنجازات في خلال 36 عاماً. لكنها عرفت مرحلة جديدة ومميّزة مع رئيسها هشام طلعت مصطفى الذي بدأ يضطلع بمسؤوليات التطوير العقاري منذ أواسط الثمانينات.

وهشام طلعت مصطفى يتمنى ربما لو كان اليوم أكثر من 24 ساعة، فلعلّ ذلك يساعده أكثر على الإنجاز والتخطيط والابتكار، فعلى الرغم من الطابع المؤسساتي للمجموعة، فإنّ هشام مصطفى دائم النشاط سواء بالنسبة إلى مجموعته، أم بالنسبة إلى نشاطه المتنوّع في الحقل العام على الصعيدين السياسي والاقتصادي.

حديثه مباشر وواضح وصريح... وهو فوق ذلك ممتع، لأنه نابع من تجربة ومن نجاح... ونابع من طموح يرتكز على رؤية، وعلى قدرة الابتكار والرغبة في التميّز.

CAIRO INVESTMENT FORUM

جرى الحوار في مكتبه مساءً، وكنتُ أعلم أنّ الوقت محدود، لكنه حرص على عدم إعطائي هذا الانطباع. فسألته وأجاب وهنا الحوار:

البدايات

■ متى بدأت مجموعة طلعت مصطفى، وكيف؟

□ بدأت المجموعة في العام 1970، فالوالد (رحمه الله) كان يعمل في ليبيا ومن خلال شركة مقاولات إبّان عهد التأميم في مصر. ولما بدأت بوادر سياسة الانفتاح والإصلاح التي أطلقها الرئيس الراحل أنور السادات، قرر الوالد العودة إلى مصر والبدء بنشاط المقاولات، وكان ذلك في العام 1970.



مبنى مجموعة طلعت مصطفى

استمر العمل في المقاولات وصناعة مواد البناء لغاية العام 1985، حيث بدأت شخصياً العمل بعد أن تخرجت من كلية التجارة في العام 1980، وبعد انقضاء أعوام قليلة على دخولي معترك العمل، كان همّي الأول إعادة هيكلة النشاط الذي كان يقوم به الوالد من خلال شركة مساهمة مصرية، ووضع آليات للتنظيم داخل الشركة وتطوير أساليب ومسالك العمل. ولما أديت مهمتي بنجاح، وصارت هناك هيكلية واضحة، بدأت أفكر في تنويع الأنشطة.

التطوير العقاري

وفي العام 1986 بدأ النشاط في مجال التطوير العقاري وأسست شركات عدة في هذا المجال وقمت بنشاطات عدة، بينها الإنتاج الزراعي والحيواني في العام 1987، إلاّ أنني توليت مجال النشاط العقاري والسياحي اعتباراً من مطلع العام 1990 وتفرغت كلياً له. والحمد لله، فإننا الآن وبعد مضي 15 عاماً، وهي فترة قصيرة نسبياً، أصبحت مجموعة طلعت مصطفى بين أوائل الشركات في المنطقة، والشركة الأكبر في مصر في مجال التطوير العقاري والسياحي، وقد تمكّنا خلال هذه الفترة أن نبني قاعدة عريضة جداً من المشروعات وبالتالي من الزبائن. ومن خلال مؤسسة ضخمة لها هياكلها التنظيمية وتفكيرها المتطوّر، وكوادرها الكفوءة، وبرؤيتها التي تُمكنها من الاستمرار والنمو مستقبلاً. وكان جلّ تركيزي على مدى الأعوام الأربعة الماضية ينحصر في كيفية تحويل هذا الكيان إلى كيان مؤسساتي وليس كياناً فردياً أو عائلياً.

التطلع إقليمياً

وبعد أن حققنا البناء الداخلي واستكملنا الطابع المؤسسي بدأنا في مرحلة التأهل لخوض معترك العمل الإقليمي والعالمي. فنحن في مصر بلغنا حجماً كبيراً جداً، ولا أعتقد أنّ السوق المصرية قادرة على استيعاب أكثر مما وصلنا إليه.

من هنا، فإننا بدأنا التحرّك إقليمياً ونتطلع إلى أسواق عدة درسنا ظروفها ومعطياتها بشكل معمق. ومن بين هذه الأسواق سورية والأردن والمملكة العربية السعودية. إلى ذلك لدينا توجه نحو الاستثمار الفندقي في أوروبا، وهذه هي الخطوة الثانية في المرحلة المقبلة.

■■

الشركة الأكبر في مصر في مجال التطوير العقاري والسياحي

■■

تحوّلنا إلى مؤسسة لها هياكلها وتنظيماتها

■■

ثلاث مراحل

■ كيف يمكن تصنيف المراحل التي مرّت بها المجموعة؟

□ في الواقع، يمكننا التحدّث عن 3 مراحل أساسية:

أ – **الأولى** تمتد من 1970 إلى 1980، حيث كانت مرحلة الانطلاق في مجال المقاولات وصناعة مواد البناء.

ب – **الثانية**، وهي بداية التوسّع والعمل على هيكلة الشركة لتتحوّل إلى مؤسسة في هذا المجال.

ج – **والثالثة**: هي بداية التنويع، والتركيز على المؤسسة العقارية والسياحية وهي الآن أكبر مؤسسة ضمن مجموعة طلعت مصطفى.

مجموعة TMG للبورصة

■ هل المجموعة هي بمثابة شركة قابضة وتنضوي تحت لوائها شركات عدة؟

□ إننا نقوم حالياً بعملية إعادة هيكلة مالية من خلال طرح إصدار أولي كبير (IPO) من المقرر إطلاقه في شهر مارس المقبل؛ وسوف يتمّ دمج جميع الشركات تحت مُسمى واحد هو: مجموعة طلعت مصطفى (TMG) وبرأس مال قدره 10 مليارات جنيه (نحو 17 مليون دولار)، تمهيداً لإدراج الأسهم في البورصة، وسيتم طرح 20 في المئة من الأسهم مترافقاً مع زيادة في رأس المال. وتنضوي تحت لواء المجموعة 30 شركة مساهمة مصرية تغطي مختلف النشاطات بعضها مطروح في البورصة وبعضها الآخر غير مطروح.

المدن المتكاملة

■ من خلال هذه الرحلة تبدو مجموعة طلعت مصطفى رائدة في غير مجال. بماذا تتميّز هذه المجموعة عن سواها؟

□ هناك أمران تميّزنا بهما جداً: أولاً، المدن المتكاملة؛ وثانياً، نوعية الخدمات الفندقية التي لم تشهدها مصر من قبل والمتمثلة بنوعية فنادق الـ"فورسيزنز" (Four Seasons) في مصر.

ففي العام 1995 اتخذنا قراراً كبيراً وجريئاً جداً عندما قررنا البدء ببناء المدينة

ملتقى القاهرة للاستثمار

المتكاملة –الرحاب– التي كانت بمثابة الحلم. إن كيف يمكنك أن تتخيّل حجم التفاصيل التي ينبغي التفكير بها عند بناء مدينة متكاملة. فأرض مدينة الرحاب كانت في العام 1997 صحراء قاحلة ومُلغّمة، ولا تعيش فيها إلاّ الثعابين. وهي تبعد 25 كلم. عن أقرب مبنى. وفي خلال 5 أعوام تحوّلت هذه الأرض إلى مدينة يقطن فيها 100 ألف نسمة وتشمل المدارس والمستشفيات ومراكز التسوّق ودور السينما والنوادي، ومراكز الإسعاف والإطفاء والمساجد والكنائس، إضافة إلى كافة الخدمات التي تخطر على البال بما في ذلك الأمن. وهذا العمل شكل تحدّياً كبيراً لا يشعر به إلاّ من عايشه. إنه تحدٍّ رهيب بأن تقنع الناس بالسكن في صحراء بعد أن تمّ تحويلها إلى جنة. والأهم من كلّ ذلك هو المردود الذي حققه العقار في هذه المدينة، حيث تضاعف سعره 3 مرات في 8 أعوام أي من 1997 إلى 2005.

من "الرحاب" إلى "مدينتي"

إنّ هذا التحدّي حققه القطاع الخاص ولم تستطع أيّة حكومة من تحقيقه، وهذا بالتحديد ما قاله الرئيس **محمد حسني مبارك** خلال زيارته لمدينة "الرحاب" في العام 2003 وتفقّده لمنشآتها حين خاطبني بالقول: "ما قمت به لم تتمكّن الحكومات من القيام به"؛ هذا الرجل أعطوه أي أرض هوّا عاوزها علشان ينميها وعلينا أن نساعده...". وبالفعل أعطتني الحكومة الأرض التي ستقوم عليها "مدينتي". إنه المشروع الأكبر الذي ننفّذه حالياً، وهو يعادل بمساحته مدينة بيروت، إذ تبلغ 35 مليون م^2. (8 آلاف فدان).

■ **متى سينتهي تنفيذ "مدينتي"؟**

□ تحتاج إلى ما بين 17 و 20 عاماً على الأقل لتصبح في شكلها النهائي، ولكن هناك مراحل بحيث ننجز مرحلة كل 3 أعوام. ونفكّر في هذا المشروع بطريقة جديدة ومتطوّرة فقد تمّ تطوير بيروت كما الدوحة ودبي، ومدينة الملك عبدالعزيز في السعودية. نحن نقوم بذلك، والقطاع الخاص لأول مرة يقود هذا العمل بفكر عالمي متقدّم. لقد استعنا بأكبر 3 مكاتب أميركية تعمل في مجال التطوير المدني، وأعدّ كلّ منها تصوّراً معيناً. ثمّ شكلنا لجنة واطلعت على التقارير الثلاثة وأدمجتها لنختار الأفضل من كلّ منها، حتى تمكّنا من خلال ذلك أن نبدأ المشروع تحت شعار: "مدينة عالمية على أرض مصر". وهذا يعني أننا اعتمدنا آخر ما توصل إليه العالم من أفكار وابتكارات ومخططات من أجل أن نواكب ما هو حاصل. حتى إذا جاءنا أي أجنبي ليعيش في مصر يجد أعلى مستوى من العيش والتخطيط والخدمات. نحن نفذنا مدينة "الرحاب" وخضنا التجربة لأول مرة. ولا بُدّ أن تكون التجربة الثانية أفضل بكثير لأنه يُفترض بنا أن نكون قد استفدنا وعرفنا ما هي الإضافات المطلوبة.

قاهرة جديدة

■ **هل هناك مردود تنموي من وراء استحداث هذه المدن؟ وهل تظنون أنّ ذلك يسهم في إحداث تغيير ديموقراطي من أجل معالجة الازدحام والاكتظاظ السكاني في القاهرة؟**

□ إنّ فكرة القاهرة كعاصمة لا يمكن استبدالها، لأنّ النظام الذي يحكم مصر هو نظام مركزي تتمركز فيه كلّ مراكز الخدمات التي يحتاجها المواطن؛ ويكمن الحلّ باعتماد نظام الضواحي المحيطة بالعاصمة، ثمّ الإقدام على تفريغ العاصمة وتوزيعها على هذه الضواحي. إننا نرى في قلب العاصمة مراكز لرئاسة مجلس الوزراء ولمجلس الشعب ومجلس الشورى ووزارات الإسكان والتجارة، ومجمّع التحرير ومختلف الخدمات الحكومية. وفي ظلّ ذلك لا يمكن التخفيف من الاكتظاظ ما لم أعمد إلى نقل هذه المراكز الخدماتية وتوزيعها على الضواحي. بهذه الروح نعمل وقد اقترحت ذلك بوصفي عضواً في المجلس الأعلى للسياحة. إنّ 65 مليوناً يزورون باريس سنوياً، و 55 مليون سائح يزورون روما، و58 مليوناً يقصدون مدريد؛ وجميع هؤلاء يزورون هذه العواصم ويتمتّعون بروح كلّ عاصمة وبثقافتها وبتقاليدها، ويزورون شوارعها وأحياءها. والقاهرة ينبغي أن تكون مثل هذه العواصم. ففي القاهرة تراث كبير وحضارات متنوّعة إسلامية وقبطية وفرعونية وغيرها والزوّار يجب أن يشعروا بهذا المناخ وأن يستنشقوه. فكيف يمكن ذلك أن يتمّ وسط هذا الزحام والضغط والاكتظاظ. لذا ينبغي إفراغ القاهرة ولاسيما الوسط وتحويله إلى شوارع للمشاة كما حصل بمنطقة "سوليدير" في بيروت، وتنتقل القاهرة الحكومية إلى الضواحي المحيطة فيتمكن الناس من التحرّك والمشاهدة والتمتّع بمباني القاهرة التاريخية.

هذا هو الفكر الذي شجعنا على ما نقوم به من خلال خلق مستوى معيشي أفضل للناس وتوفير مستوى خدمات أفضل، من أجل تشجيعهم على الانتقال من الازدحام إلى الأماكن الأكثر



سوق المال والأعمال في مدينتي

CAIRO INVESTMENT FORUM

رحابة والأكثر راحة.

80 ألف أُسرة

■ **من هم زبائن مجموعة TMG وإلى أيّ من الفئات ينتمون؟**

□ لو قسّمنا المجتمع كما هو متعارف عليه إلى فئات أربع A،B،C ،D، فإننا بالفعل نخاطب الفئتين الأولى (A) والثانية (B) إضافة إلى 60–70 في المئة من الفئة الثالثة (C).

نحاول خلق منتج متنوّع يبدأ من وحدة سكنية بـ 60 و 70 م². ويصل عبر أحجام متعددة حتى يصل إلى القصور والشقق الفخمة على غرار الشقق الأفخر في القاهرة والمتوافرة في مركز "نايل بلازا".

إنّ مجموعة طلعت مصطفى لديها قاعدة زبائن واسعة حيث تتعامل مع أكثر من 80 ألف أسرة وذلك في المشروعات العقارية التطويرية، هذا غير المشاريع الأخرى التي ننفذها كشركة مقاولات. لدينا حصة سوقية جيدة ومتنوّعة.

الأجيال الثلاثة

■ **بعد هذه المرحلة الناجحة نسأل: ماذا أخذتم من الأب؟ وما الذي أضفتموه؟ وماذا سوف تعطون للأبناء؟**

□ والدي هو الذي وضع اللبنة الأولى وكان له فضل القرار والإقدام، ونحن حققنا عملية التطوير الكبيرة من أجل أن تواكب العصر. إننا نعلّم اليوم أولادنا في أفضل الجامعات الأميركية ويحصلون على أعلى الدرجات العلمية من أجل أن يواكبوا أموراً لم نعد نفهمها. نحن واكبنا واجتهدنا، ولكن هناك قضايا بدأت تبرز وقد لا نستطيع فهمها جيداً، لم أوجه أحداً من أولادي نحو هذا الاختصاص أو ذاك، ولكن ترى أحدهم يقول أنه يريد أن يدرس إدارة الأعمال الدولية، وآخر يريد التخصص بالقانون الدولي. إذاً، يسعى جيل اليوم برؤيته وتوجهه نحو العالمية وليس المحلية وهنا الفرق بين الجيل الثاني والثالث، وهذا هو التواصل بحدّ ذاته؛ فكما طوّرنا عن آبائنا، على الأولاد أن يحققوا تطوّراً جديداً يلائم عصرهم. من هنا، كان توجهنا للتوسّع في الخارج إقليمياً وعالمياً من أجل أولادنا الذين يفترض أن يكونوا قادرين على خوض هذا المعترك.

من أول السُلّم

■ **هل بدأ الجيل الثالث يضطلع بمسؤوليات معينة؟**

□ لا... الأكبر فيهم سيبدأ العمل بعد سنتين من الآن.

■ **وهل سيبدأ صعود السُلم من فوق؟**

□ أبداً، من تحت ومن أول السُلم. يجب أن يخوض التجربة لمدة 4 أو 5 أعوام وأن يتعلم ويتدرّب ويشاهد، وأن يكون مستمعاً جيداً، يأخذ مسؤوليات صغيرة يتعلّم من خلالها ويخطئ ثمّ يتعلّم من أخطائه.

إنّ ولدي الأكبر عمره حالياً 18 عاماً، وعندما أقارن نفسي به يوم كنت في العمر نفسه أجد أنه أكثر وعياً مني، وأجد تقييمه للأمور أعلى، كما أجد أنّ اهتماماته أهم من اهتماماتي آنذاك.

التنمية العقارية والسياحية

■ **كيف تصنّفون المجموعة من حيث المقاولات؟**

□ نحن مجموعة نصنف أنفسنا ليس كشركة مقاولات بل كمجموعة تعمل في مجال التنمية العقارية والسياحية، وعلى هذا الأساس، نعتبر أنفسنا بين المجموعات الأولى في المنطقة، وكذلك الأمر بالنسبة إلى السياحة التي نوفّر فيها خدمات بأعلى مستوى.

■ **لكن الخدمات السياحية هي من شأن الإدارات المولجة بالفنادق، فهل تتدخلون أنتم في الإدارة؟**

□ نحن الأساس في ذلك، عليك أن تكون صاحب رؤية فتختار الأرض والموقع والتصميم، ثمّ يأتي دور شركات الإدارة، ولا يمكن الفصل بين الإدارة وبين مواصفات ومزايا البناء. فما تراه في فنادق الـ "فورسيزنز" في القاهرة وشرم الشيخ لا تراه في الفندق نفسه في عواصم أخرى.

■ **متى الخطوة الأولى في التوسّع خارج مصر؟**

□ في العام 2007 ستصلك الأخبار عن التوسّع في مجال التنمية العقارية والسياحية.

مصر سياسياً

■ **كيف تنظرون إلى المناخ الاستثماري في مصر؟**

□ المناخ الاستثماري جيد، ولكن المستقبل السياسي يجب أن يكون أكثر وضوحاً.

■ **هل تعنون أنّ مصر تمرّ في مرحلة رمادية؟**

□ لا ليست رمادية ولا انتقالية، ولكن مصر تتطلب مناخاً سياسياً أكثر وضوحاً لأنها في مرحلة تحدٍ غير عادية. تصور أن مصر ستغدو 105 ملايين نسمة بعد 14 عاماً. عملياً، سوف يزداد السكان بمقدار 30 مليوناً في العام 2020. هذا الكلام خطير أي خلال 14 عاماً عليك أن توفّر السكن والخدمات والوظائف، ومعدلات التنمية وهذا تحدٍّ كبير وهو يتطلب استقراراً تاماً. الحزب الوطني لديه هذه الرؤية وهناك من يفكّر في ذلك داخل أروقة الحزب وفي دوائره. والسؤال هو: هل يتمكّن هذا الجيل داخل الحزب من الاستمرار؟.

الجدية والرؤية

■ **السؤال الأخير والتقليدي، إلى أي عوامل أساسية تعزون النجاح الذي حققتموه؟**

□ هناك الجدية والرؤية والإصرار، ثمّ هناك فريق العمل، وأيّ عمل ناجح وراءه مجموعة رجال.

■ **وهل وصلت المجموعة إلى مرحلة المأسسة؟**

□ نعم، وصلنا ومنذ فترة وهناك هيكلية ومسؤوليات وصلاحيات، ونعمل في شركاتنا الـ 30 ولدينا 50 ألف موظف وعامل. ■

■■

بدأنا الإعداد للتوسّع الإقليمي، ونتطلع نحو سورية والأردن والسعودية

■■

خلقنا من الصحراء القاحلة مدينة "الرحاب" التي يقطنها 100 ألف نسمة

■■

"مدينتي" المشروع الأكبر وشعاره: "مدينة عالمية على أرض مصر"

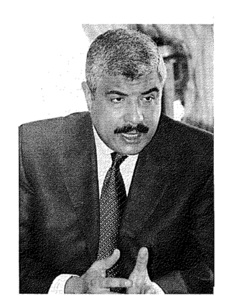
■■

المطلوب قاهرة جديدة يتمكّن السائح من الإحساس بتاريخها وتذوّق تراثها

■■

مجموعة طلعت مصطفى

الريادة في مشاريع التطوير العقاري والسياحي



هشام طلعت مصطفى

تعدّ مجموعة طلعت مصطفى واحدة من مؤسسات الأعمال المتكاملة الرائدة في مصر. ويبلغ إجمالي رأس المال في شركات المجموعة ما يزيد على 3 مليارات جنيه. وتتنوع أنشطة ومجالات عمل شركات المجموعة (30 شركة) لتغطي مجالات الإنشاءات والمقاولات، صناعة مواد البناء، التطوير العقاري، المشروعات السياحية والفندقية، إلى جانب مشروعات استصلاح الأراضي والمشروعات الزراعية والإنتاج الزراعي والحيواني.

يعدّ قطاع التطوير العقاري والسياحي الذي تقوده شركة الاسكندرية للاستثمار العقاري من أبرز قطاعات العمل في مجموعة طلعت مصطفى، كما أنه يحظى بحصة مؤثرة من قطاع التشييد والبناء في مصر، بل إن مشروعاته تعتبر من أبرز المشروعات التي نجح القطاع الخاص في تطويرها في منطقة الشرق الأوسط. إلى جانب ذلك، فإن أنشطتها المرتبطة بالمشروعات العقارية والسياحية باتت تشمل تقريباً كافة مناحي الحياة وتمتد لفترات مستقبلية بما يحقق أهدافها التنموية ويقدم قيمة مضافة حقيقية للاقتصاد والمجتمع.

ولعل المشروعات العقارية للمجموعة التي جذبت العديد من العملاء مثل "الرحاب" في القاهرة الجديدة، و"الربوة" في الشيخ زايد، و"ماي فير" في الشروق، و"فيرجينيا" و"الروضة الخضراء" في الساحل الشمالي، خير مثال على المصداقية التي يتمتع بها اسم المجموعة وهو ما وصل بنسب المبيعات في تلك المشروعات إلى ما يقارب 100 في المئة، ما دعا القائمين عليها إلى التوسّع في امتدادات جديدة لـ"الرحاب" و"الربوة" على سبيل المثال، والبدء في مشروعات جديدة مثل مشروع "مدينتي" التي تقع على مساحة ثمانية آلاف فدان شرق مدينة القاهرة الجديدة والذي يستوعب 600 ألف نسمة في 120 ألف وحدة سكنية بإجمالي تكلفة استثمارية تصل إلى 60 .

اما المشروعات السياحية، مثل منتجع "فور سيزنز" شرم الشيخ، و" النايل بلازا"، و"سان ستيفانو غراند بلازا"، فإنها جميعاً تصنف على المستوى الدولي كأعلى مستوى للمشروعات السياحية منذ قيامها نظراً إلى المستوى المتميز في البناء الفريد والإدارة والخدمة الراقية التي تقوم عليها شركة الـ"فور سيزنز" العالمية.

"الرحاب":

وصل إجمالي مسطح المدينة إلى 2400 فدان تشتمل على نحو 47 ألف وحدة سكنية تستوعب نحو 200 ألف نسمة بمعدل كثافة سكانية قدره 85 فرداً/ فدان، وبإجمالي تكلفة استثمارية تصل إلى 12 مليار جنيه، توفّر المدينة نحو 75 ألف فرصة عمل مباشرة ونحو 150 ألف فرصة عمل غير مباشرة. ويعمل فيها حالياً العديد من الخدمات المتكاملة منها: المراكز التجارية، المدارس، النادي الرياضي الاجتماعي، المواصلات



منتجع "فورسيزنز" شرم الشيخ

CAIRO INVESTMENT FORUM

الداخلية من وإلى قلب العاصمة، الخدمة الطبية الشاملة، الأمن الخاص، والمطافئ والبريد والصيدليات ومنطقة مخصصة للورش الحرفية لتلبية الاحتياجات اليومية للسكان.

"فورسيزنز شرم الشيخ":

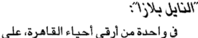
في منطقة تعدّ من أفضل بقاع الغطس في العالم، صمم منتجع وفندق فورسيزنز شرم الشيخ كي يبدو كقرية تاريخية ذات طراز فريد حيث يقع المنتجع الذي انتزع شهادة أعظم منتجع شاطئ في العالم للعام 2002، على بعد 4 كيلومترات فقط من مطار شرم الشيخ الدولي. وقد استفاد المنتجع الذي يضم 34 فيللا و112 شالياً من التضاريس الطبيعية الفريدة لموقعه المتدرج على شاطئ البحر الأحمر مباشرة بحيث تطل جميع غرفه على البحر. ويضم المنتجع أيضاً مجموعة من الخدمات المتميزة التي تنفرد بعدد من المطاعم وناد صحي ومركز للتجميل ومنطقة الرياضات المائية.

"سان ستيفانو غراند بلازا":

في موقع يتوسط أرقى أحياء مدينة الإسكندرية (لوران، زيزينيا، جليم، ورشدي) يوجد مشروع سان ستيفانو لينفرد بإطلالة متميزة على البحر الأبيض مباشرة حيث يتوسط كورنيش الإسكندرية الذي تمّت توسعته. ويضم هذا المشروع مجموعة من العناصر المتكاملة تشتمل على فندق الـ فور سيزنز العالمي ومركز تجاري ضخم ومجمع للمطاعم ومجمع لدور السينما وشاطئ خاص ومارينا وشقق سكنية ومكاتب إدارية وكاراج من ثلاثة طوابق تحت الأرض.



الربوة



"النايل بلازا":

في واحدة من أرقى أحياء القاهرة، على النيل مباشرة، يبرز مشروع النايل بلازا في منطقة غاردن سيتي مقر العديد من البعثات الديبلوماسية الأجنبية في مصر. ويضم "النايل بلازا" مركزاً تجارياً يحتوي على محلات لكبرى الأسماء العالمية الشهيرة وأجنحة سكنية فاخرة ومكاتب إدارية وغرف فندقية يديرها الـ"فورسيزنز"، بالإضافة إلى توافر كافة العناصر المتكاملة والراقية الخاصة بخدمات المشروع.

"الربوة":

على بعد أمتار من أول طريق القاهرة الإسكندرية على حدود مدينة القاهرة وفي تجمع الشيخ زايد، تبرز "الربوة" حيث يستغرق الوصول إليها باستخدام محور 26 يوليو 15 دقيقة فقط من ميدان لبنان بالمهندسين أو باستخدام الطريق الدائري حول القاهرة حتى تقاطعه مع محور 26 يوليو. تبعد الربوة أربعة كيلومترات عن مدينة 6 أكتوبر، حيث المدارس والجامعات والمستشفيات المتميزة والأسواق التجارية الجديدة. تقع الربوة على مساحة 315 فداناً وترتفع عن سطح البحر بنحو 140 متراً لتعلو بذلك عن القاهرة، ما يجعلها أقل في درجة الحرارة، ويجعل هواءها جافاً وخالياً من التلوث.

وتتمتع الأسر التي تقيم حالياً في الربوة بحياة عصرية راقية حيث المسطحات الخضراء الشاسعة في أرض الغولف والأشجار دائمة الخضرة إلى جانب الهدوء



الرحاب

هشام طلعت مصطفى

ولد هشام طلعت مصطفى في مدينة الاسكندرية العام 1959، وهو الإبن الأصغر للمهندس طلعت مصطفى، مؤسس مجموعة طلعت مصطفى.

وتعد مجموعة طلعت مصطفى واحدة من مؤسسات الأعمال المتكاملة الرائدة في مصر. ويبلغ إجمالي رأس المال في شركات المجموعة ما يربو على 3 مليارات جنيه.

حصل هشام طلعت مصطفى على بكالوريوس التجارة – شعبة المحاسبة – من كلية التجارة جامعة الإسكندرية العام 1980، وقد جمع بين الخبرة العملية والدراسة الأكاديمية.

وهشام طلعت هو مؤسس شركة الاسكندرية للاستثمار العقاري التي تعتبر الشركة الرائدة للمجموعة في مجال التطوير العقاري، كما تعدّ الذراع التسويقية لباقي الشركات الشقيقة في المجموعة. وإلى جانب مشروعات التطوير الخاصة بها فإن شركة الإسكندرية للاستثمار العقاري لديها حصص ملكية مباشرة في جميع شركاتها الشقيقة داخل مجموعة طلعت مصطفى العاملة في مجال التطوير العقاري والمشروعات السياحية والفندقية.

وإلى جانب رئاسته مجلس إدارة شركة الإسكندرية للاستثمار العقاري، ورئاسته لإدارتها التنفيذية، يتولى هشام مصطفى أيضاً منصب الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لجميع الشركات الشقيقة في المجموعة والتي تعمل أيضاً في نشاط التطوير العقاري والسياحي، وأهمها:

1 – شركة الإسكندرية للمشروعات السياحية
2 – شركة نوفابارك القاهرة
3 – شركة الإسكندرية والسعودية للمشروعات السياحية
4 – شركة سان ستيفانو للاستثمار السياحي
5 – الشركة العربية للمشروعات العمرانية (ورئيس مجلس الإدارة)
6 – شركة سان ستيفانو للاستثمار العقاري (ورئيس مجلس الإدارة)

إلى جانب ذلك، فإن هشام طلعت مصطفى عضو مجلس إدارة في باقي شركات المجموعة.

يسهم هشام طلعت مصطفى في النشاط السياسي والحزبي، ومجالات الخدمة العامة والمنظمات غير الحكومية، وذلك من خلال عضويته في المؤسسات السياسية والهيئات والمنظمات التالية:

– عضو مجلس الشورى (عن دائرة المنتزه والرمل وسيدي جابر)، ووكيل اللجنة الاقتصادية.
– رئيس مجلس إدارة الشعبة العامة للاستثمار العقاري – الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية.
– عضو المجلس الأعلى للسياسات في الحزب الوطني الديموقراطي.
– عضو المجلس الأعلى للسياحة.
– عضو اللجنة الاقتصادية في الحزب الوطني الديموقراطي.
– عضو مجلس إدارة جمعية المستقبل.
– عضو مجلس إدارة الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية.
– عضو مجلس إدارة ورئيس لجنة الإعلام والاتصالات والتنظيم – رابطة المستثمرين العقاريين.
– عضو مجلس الأعمال الكندي المصري.
– عضو مجلس إدارة الهيئة الإقليمية لتنشيط السياحة في محافظة جنوب سيناء.
– عضو مجلس الأعمال المصري الأوروبي (عضو مؤسس).

كما يسهم هشام طلعت مصطفى، ضمن أسرة طلعت مصطفى، في دعم العديد من المشروعات الخيرية والجمعيات الأهلية لخدمة المجتمع في مدينة الإسكندرية، ومنها :

– مدارس دار الحنان لرعاية ذوى الاحتياجات الخاصة.
– جمعية المرأة العاملة (ومخصص دخلها بالكامل للمشروعات الخيرية).
– مستشفى طلعت مصطفى الخيري.
– مشروع دار الأيتام في الإسكندرية.
– مشروع رعاية أطفال الشوارع.

والأمان مع توافر جميع الخدمات والأنشطة المتكاملة كما يوجد في الربوة واحد من أرقى الأندية الصحية في مصر.

"ماي فير":

في أفضل موقع داخل تجمع الشروق القريب من مدينة العاشر من رمضان، تبرز الـ"ماي فير" كمنطقة سكنية حضارية تتصل بالمدينة الأم بشبكة من الطرق الرئيسية السريعة حيث يحدها شمالاً طريق القاهرة–الاسماعيلية وجنوباً طريق القاهرة–السويس، وغرباً الطريق الدائري حول القاهرة.

في هذا الموقع المثالي بمناخه الجاف المعتدل، تتوفر كافة الخدمات والأنشطة اللازمة للحياة العصرية وسط المسطحات الخضراء الشاسعة والأشجار دائمة الخضرة التي تحيط بالفيلات والتي توفّر لملاكها الخصوصية الكاملة والحرية في



الفيلات في مدينتي

CAIRO INVESTMENT FORUM

النايل بلازا



الاستمتاع بالحياة.

مدينتي:

بحضور وزير الإسكان والمرافق والتنمية العمرانية المهندس **أحمد المغربي** وضع في 24 يوليو الماضي، حجر الأساس لمشروع مدينتي الذي يقع على مساحة ثمانية آلاف فدان شرق مدينة القاهرة الجديدة لإقامة مجتمع عمراني جديد متكامل الخدمات يستوعب 600 ألف نسمة في 120 ألف وحدة سكنية بإجمالي تكلفة استثمارية تصل إلى 60 مليار جنيه توفّر 50 ألف فرصة عمل مباشرة و100 ألف فرصة عمل غير مباشرة سنوياً على مدى 20 عاماً هي مدة تنفيذ المشروع.

ويقول **هشام طلعت مصطفى** رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للمشروعات والتطوير العمراني المالكة لمشروع "مدينتي" بأن هذا المشروع سيعمل على جذب 5 مليارات دولار استثمارات أجنبية من خلال المشروعات الاستثمارية التي ستقام داخل المدينة. كما يبلغ حجم انفاق المشروع السنوي 3 مليارات جنيه، ويحقق إجمالي ضرائب مباشرة وغير مباشرة بمقدار 12 ملياراً. وأشار **هشام طلعت** إلى أن المشروع سيحقق أهدافاً اجتماعية واقتصادية عدة من أهمها تنشيط أسواق أكثر من 92 صناعة مغذية لقطاع التشييد والبناء، والإسهام بفاعلية في حل مشكلة الإسكان في مصر حيث تطرح "مدينتي" وحدات سكنية بمساحات متنوعة وأساليب سداد طويلة الأجل تتناسب مع كافة الاحتياجات الفعلية للأفراد.

وأوضح رئيس مجلس إدارة الشركة المالكة – إحدى شركات مجموعة طلعت مصطفى – أن هذا المشروع يستهدف إقامة مجتمع عمراني جديد يوفّر الاكتفاء الذاتي لساكنيه من خلال الخدمات المتعددة التي ستوجد به وذلك على غرار المشروعات العديدة التي طرحتها المجموعة وآخرها مدينة الرحاب بعدما أظهرت الدراسات حاجة السوق المصرية إلى تصميم وإنشاء مدينة سكنية عصرية جديدة على نطاق كبير وفق أحدث أساليب التخطيط العالمية وهو ما سيرسّخ مفهوم المدن السكنية المتكاملة.

وستضم "مدينتي" إلى جانب الوحدات السكنية مجموعة من المدارس والجامعات المتنوعة التي تقدم أرقى مستوى تعليمي وتربوي ودور عبادة ومراكز تجارية عالمية، وأندية رياضية واجتماعية، ومناطق حدائق عامة ومنتزهات على مساحة 100 فدان، ومراكز طبية عالمية، ومناطق ترفيهية وسياحية تضم 2000 غرفة فندقية، ومناطق للمعارض ومجمعاً إدارياً عالمياً. ■



سان ستيفانو غراند بلازا

ملتقى القاهرة للاستثمار

مجموعة الخرافي في مصر

استثمارات بـ 3 مليارات دولار تستوعب 80 ألف موظف

في كلّ عام ينقضي تؤكّد مجموعة الخرافي الاستثمارية ريادتها في مجالات الاستثمار المختلفة، كما تؤكّد هويتها المثلثة الأبعاد "الكويتية والعربية والدولية". وهذا يعني أنّ المجموعة أمينة لنشأتها وقاعدة انطلاقها في الكويت، ناشطة عربياً على نطاق واسع وعلى نحو متزايد تزرع مشاريعها في البلدان العربية المختلفة؛ وهي في الوقت نفسه ذات نشاطات دولية وفي غير منطقة من الولايات المتحدة الأميركية إلى أوروبا، وإلى بلدان آسيوية.



إنّ اختيار **ناصر الخرافي** لتكريمه خلال **"ملتقى القاهرة للاستثمار"** تقديراً لاستثماراته الكبيرة والقديمة في مصر، هو التكريم الثالث له، بعد الأول (2004) كمستثمر رئيسي في الأردن، والثاني (2005) حيث تسلّم نجله **مرزوق الخرافي** جائزة الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** تقديراً لنشاطه الاستثماري في لبنان، وهي الجائزة التي أطلقتها الاقتصاد والأعمال وفاءً لذكرى الرئيس **الحريري** وتقديراً لإنجازاته.

مستثمر عربي

والوصف الأفضل لـ **ناصر الخرافي** رئيس مجموعة الخرافي الاستثمارية، هو أنه مستثمر عربي وطني وقومي بامتياز. إنه بين أكثر المؤمنين بأهمية الاستثمار العربي وبضرورة تنشيطه بين البلدان العربية. وقد باتت استثمارات مجموعة الخرافي نموذجاً سواء من حيث حجمها أو طبيعتها، لما يمكن أن تكون عليه الاستثمارات التي تهدف إلى التنمية كما للربح.

"مصر" في المرتبة الأولى

وإذا كانت مجموعة الخرافي بقيادة رئيسها **ناصر الخرافي** مستثمراً عربياً بامتياز، فإنّ ذلك ينطبق على مصر بامتياز أيضاً. ومن المؤكّد أنّ مصر تحتلّ المرتبة الأولى بين البلدان العربية من حيث نصيبها من استثمارات "الخرافي"، والتي وفدت إليها في وقت مبكر، يرقى إلى 45 عاماً مضى، ويوم كان المناخ الاستثماري غير ملائم. وبذلك، فإنّ **ناصر الخرافي** يعتبر مستثمراً عربياً يدخل مصر، وهو مستمر في هذا التوجه على نحو مطرد، وإن كانت وتيرة هذه الاستثمارات قد حققت قفزات كبيرة مع بداية هذا القرن.

وتشير المعلومات كما التقديرات إلى أنّ الحجم الإجمالي لاستثمارات مجموعة الخرافي يبلغ نحو 3 مليارات دولار وربما تزيد على ذلك. وعلى الرغم من أهمية هذا الرقم، فإنّ الأهم منه ربما هو طبيعة هذه الاستثمارات وأهميتها على الصعيد التنموي.

مستثمر ستراتيجي

إنّ استثمارات مجموعة الخرافي التي تزيد على الـ 3 مليارات دولار موزّعة على 22 مصنعاً وعلى عدد من الشركات الأخرى ذات الطابع التجاري أو الخدماتي. ويمكن القول أنّ هذه الاستثمارات تتميّز بالآتي:

أولاً: إنّ معظم هذه الاستثمارات مركّزة على القطاعات الإنتاجية لاسيما الصناعة منها، وكذلك القطاع الزراعي ومشاريع الاستصلاح الزراعي. وبهذه الصفة، فإنّ هذه الاستثمارات تنطوي على بُعد تنموي، وعلى إسهام حقيقي في زيادة الإنتاج المحلي. ويكتسب هذا التوجه أهميته من واقع أنّ الاستثمار العربي ينأى غالباً عن الصناعة التي تتطلّب نفساً طويلاً لكون مردودها متوسط الأجل. مع الإشارة إلى أنّ المجموعة تنحو نحو القطاع الإنتاجي ونحو الاستثمارات ذات القيمة المضافة العالية.

ثانياً: واستطراداً لذلك، فإنّ معظم استثمارات مجموعة الخرافي في مصر هي خارج القاهرة وتتركّز في مناطق مختلفة لاسيما في مرسى علم والفيوم والإسكندرية وشرم الشيخ وسواها. وهذه الميزة لها مردود إنمائي إضافي باعتبار أنّ هذه الاستثمارات تُسهم في تنمية الأرياف ما يؤدي إلى تخفيف الضغط عن المدن وخصوصاً عن القاهرة التي

تعاني من اكتظاظ سكاني شديد.

ثالثاً: واستطراداً ثانياً؛ لذلك، فإنّ طبيعة الاستثمارات التي تتوجه إليها مجموعة الخرافي في مصر مكّنتها من توفير فرص عمل مختلفة للمصريين. ويؤكّد المسؤولون عن المجموعة في مصر، أنّ شركات ومؤسسات الخرافي تستوعب نحو 80 ألف مصري يشغلون وظائف مختلفة قيادية ومتوسطة وعادية. ولا شك في أنّ هذه الميزة تُضيف إلى استثمارات المجموعة بُعداً اجتماعياً.

قطاعات متنوّعة

تتوزّع استثمارات مجموعة الخرافي في مصر على مجموعات أربع تندرج ضمنها الشركات والمؤسسات التابعة. وتشمل هذه المجموعات الصناعة وتكنولوجيا المعلومات والتجارة والخدمات والتنمية العقارية والسياحية. ويمكن إضافة مجموعة خامسة تتعلّق بالزراعة واستصلاح الأراضي.

ففي المجال الصناعي، هناك شركة الألمنيوم العربية (AAC)، وشركة الورق الأهلية (NPC)، وشركة إيماك لتصنيع الورق والكرتون؛ وهناك مصانع للزجاج ومستلزمات السيارات والمواد العازلة، والأسمدة، والإسمنت والغاز.

وفي المجال الصناعي، ثمة مجموعة من مصانع المواد الغذائية التي تنتج أصنافاً متعددة من الشوكولا والأجبان والكاتشاب والشيبس والمعكرونة والصلصات وسواها. وهذه الصناعات الغذائية كما البعض الآخر من الصناعات هي ذات طابع تصديري، حيث تتمتّع هذه المنتجات التمويلية بمزايا تنافسية لامتلاكها المواصفات العالمية ولاستفادتها من انخفاض الأكلاف في مصر، والسياسة التشجيعية التي تتمتّع بها الصناعة عموماً.

أما في مجال تكنولوجيا المعلومات، تضمّ المجموعة مصنعاً لإنتاج أجهزة الكمبيوتر (أوبن ماكس) وبسعر تنافسي وبنوعية متقدّمة؛ وهناك أيضاً مصنع للبطاقات الذهبية، إذ يتمّ تصدير القسم الأكبر من إنتاجه.

وفي المجال التقني، حققت مجموعة الخرافي نقلة نوعية من خلال تأسيسها أكاديمية أوراكل، وهي الأولى للشركة خارج الولايات المتحدة الأميركية، وتعمل هذه الأكاديمية تحت اسم (EMAk INTERNATIONAL ACADEMY)، وقد خرّجت حتى تاريخه أكثر من 500 خريج من مصر والبلدان العربية.

وفي مجال التجارة والخدمات، فلدى المجموعة شركة أمريكانا للوجبات السريعة، والتي تفتتح مطعماً كل 10 أيام، وتقدّم أكثر من 70 مليون وجبة سنوياً. وتتركز "أمريكانا" في مصر بشكل رئيسي نظراً إلى سوقها الكبيرة ولها شبكة واسعة من الفروع التي تغطي القاهرة والمدن الأخرى تحت امتيازات مختلفة مثل: "تكا"، "كنتاكي"، "KFC"، "بيتزا" و"هارديز"، وغيرها، بالإضافة إلى سلسلة مطاعم "Costa".

وتستتبع هذه الصناعة من المجموعة استثمارات في القطاع الزراعي، حيث أقدمت في مصر على استصلاح 25 ألف فدان، من أجل زراعة البطاطا (البطاطس) والتي تُستهلك بشكل كبير في الوجبات السريعة.

إلى ذلك، تنشط استثمارات المجموعة في المجال السياحي، حيث تملك عدداً من الفنادق بينها واحد في الغردقة واثنان في شرم الشيخ، بالإضافة إلى فندق للغطس في مرسى علم.

بحيرة قارون

يتمثل المشروع في استخراج الأملاح من بحيرة قارون (الفيوم) الذي يعيد الحياة إلى هذه البحيرة التي وصلت أملاحها إلى درجة مفزعة بحيث بات يخشى أن تتحوّل إلى بحر ميت بحلول العام 2010. ويهدف المشروع إلى استخراج الأملاح بغية تصنيعها وتحويلها إلى منتجات عدة مما يتطلب إنشاء مجمّع صناعي ضخم على ضفاف بحيرة قارون، وباستثمار يصل إلى نحو 750 مليون دولار، وعلى مساحة تصل إلى 6 آلاف فدان، علماً أنّ المشروع يهدف إلى تصدير ما قيمته 250 مليون دولار سنوياً من المنتجات النهائية والوسيطة.

مصنع لصناعة أجهزة الكمبيوتر والبطاقات الذكية

22 مصنعاً وعدد من الشركات لإنتاج الإسمنت والأسمدة والمنتجات الغذائية

وتشمل المرحلة الأولى إنشاء 5 مصانع لإنتاج كبريتات الصوديوم بطاقة 220 ألف طن سنوياً، وإنتاج كلورايد الصوديوم بطاقة 250 ألف طن سنوياً، وإنتاج الصودا الكاوية والكلور بطاقة 32 ألف طن سنوياً للصودا الكاوية و28 ألف طن سنوياً للكلور. كما تشمل المرحلة الأولى إنشاء مصنع لإنتاج 215 ألف طن سنوياً من كربونات الصوديوم، وآخر لإنتاج 30 ألف طن سنوياً من حامض الهيدروكلورايد.

مطار "مرسى علم"

بدأت فكرة مطار "مرسى علم" في العام 1995، وسرعان ما تحوّلت إلى حقيقة ليفتتح الرئيس **محمد حسني مبارك** مع **ناصر الخرافي** أول مطار ينهض القطاع الخاص ببنائه (في 16 أكتوبر من العام 2003). وأصبح اليوم مطار مرسى علم نموذجاً يحتذى به، وبوابة مضيئة لاستقبال ضيوف محافظة البحر الأحمر المصرية. وبمجرد البدء في إنشائه انطلقت معه عمليات بناء المدن السياحية في محيطه، وتمّ توفير المساكن للعاملين فيها، إضافة إلى إنشاء بنية تحتية على أرقى مستوى عالمي سواء بالنسبة للطرق أو المياه أو الكهرباء أو الهاتف أو شبكة الإنترنت، وكذلك إنشاء أكبر مارينا على البحر الأحمر، حيث أصبحت مدينة مرسى علم من أهم المناطق السياحية التي يقصدها السيّاح وهواة الغطس.

"بورت غالب"

وفي شتاء العام 1999 قام **ناصر الخرافي** مع مجموعة من مرافقيه بجولة جوية على امتداد ساحل البحر الأحمر، وراح ينظر نحو الرمال والأمواج نظرة صمت وتأمل، وفجأة أخبر مرافقيه بأنّ هذه المنطقة يمكن أن تتحوّل إلى جيل جديد من المنتجعات السياحية التي تتناسب وظروف البيئة المحيطة المتميّزة وغير التقليدية. وأضاف أنها ستفوق في روعتها أعظم المنتجعات السياحية في العالم. ولم يمض أكثر من 6 سنوات حتى بدأ حلم "طائر البحر الأحمر" يتحقق، وتحوّلت الرؤية إلى واقع ملموس على الأرض: مارينا عالمية، 23 فندقاً متميّزاً، ملعب للغولف، نادي يخت، مبان سكنية ووحدات فاخرة، منافذ بيع بالتجزئة، ومرافق وخدمات بيئية متكاملة. ■

CAIRO INVESTMENT FORUM

الشيخ صالح كامل:

مصر تحتل المرتبة الثانية في استثمارات دله البركة



يعتبر رجل الأعمال السعودي الشيخ صالح كامل واحداً من قلة قليلة من المستثمرين الذين قدموا إلى مصر بقصد الاستثمار فيها. ويقول الشيخ صالح أنه بدأ نشاطه منذ العام 1970، وإن كان على نحو متواضع.

وثمة من يقدر أن استثمارات مجموعة دله البركة في مصر تتجاوز الـ 1,5 مليار دولار تتوزع بين قطاعات المصارف والتأمين والصناعة والزراعة والإعلام والترفيه. ويشير الشيخ صالح إلى أنه ينفق في قطاع الإعلام أكثر من 150 مليون دولار سنوياً.

ومن الطبيعي، أن تبادر مجموعة الاقتصاد والأعمال وخلال "ملتقى القاهرة للاستثمار" إلى تكريم الشيخ صالح كامل تقديراً لنشاطه الاستثماري في مصر الذي يسهم في عملية التنمية وفي توفير فرص العمل لآلاف المصريين.

هنا حديث مع الشيخ صالح كامل، كانت نشرته "الاقتصاد والأعمال" في عدد تشرين نوفمبر الماضي، وتعيد نشره لمناسبة الملتقى ولمناسبة التكريم.

■ **متى بدأتم نشاطاتكم في مصر، وما هي أبرز هذه النشاطات حالياً؟**

□ نحن في مصر منذ العام 1971، وأنشطتنا كثيرة أهمها بنك التمويل المصري السعودي، وقد استطعنا من خلاله إيجاد عشرات آلاف فرص العمل في مصر، لأننا نهتم بتمويل المشاريع الاستثمارية. الاستثمار الثاني الضخم في مصر هو في المجال الإعلامي، حيث ننفق ما يزيد على 150 مليون دولار سنوياً أي ما يقارب 900 مليون جنيه. وهذه المبالغ تشغّل آلاف العاملين، وهذا وحده استثمار ضخم جداً. ولدي استثمارات كثيرة في مصر عقارية وسياحية وصناعية، ومصر هي ثاني دولة بعد السعودية من حيث حجم استثمارات مجموعتنا سواء من ناحية الضخامة المادية أو من ناحية الكثافة العمالية، إذ نوظف ما لا يقل عن 10 آلاف عامل.

المشكلة في التطبيق

■ **كيف ترون المناخ الاستثماري في مصر، وما هي المعوقات التي ما زالت موجودة؟**

□ كل الدول العربية متشابهة في ظروفها، أعتقد أن الإطار القانوني للاستثمارات شبه مكتمل في معظم الدول العربية، ولكن المشكلة في التطبيق، بل هنا الطامة الكبرى. ويبدو أن كرسي الوزارة العربي، فيه شيء سحري إذ من المفروض أن يغير إلى الأحسن، ولكن يبدو العكس في عالمنا العربي، فالوزير يتغير بمجرد أن يصل إلى كرسي الوزارة، ولا أظن أن الإصلاح الإداري الموجود في مصر يتناسب مع الإصلاح السياسي الذي حصل. فالرئيس **أنور السادات** فتح باب الاستثمار في مصر، والرئيس **حسني مبارك** هو الذي مهدّ الطريق وعبده، ولو كانت فرق العمل التي عملت مع الرئيس **مبارك** تتمتع بالرؤية والإخلاص نفسهما، لكانت مصر تغيرت تغيراً كبيراً. وهذا للأسف ما يحصل في الدول العربية، إذ يصعب تزامن وجود فرق العمل الكفوءة مع القادة الجديدين.

المغامرة شرط الإعمار

■ **هل تلاحظون أن مصر هي الأكثر تنوعاً من حيث الاستثمارات، فهناك مروحة متنوعة في الاستثمارات وغير متمركزة في قطاعات معينة؟**

□ مصر سوق كبيرة، وفيها أكثر من 70 مليون نسمة، وبالتالي تتنوع احتياجاتها؛ ومن المؤكد أن التنوع في مصر غير التنوع في لبنان والسعودية، وذلك لأننا نتكلم عن سوق بهذا الحجم وعن أيدي عاملة ما زالت رخيصة، ولكنها تحتاج إلى إدارة كفوءة لكي تعمل بكفاءة وبإنتاجية عالية، ومصر تزخر بالكفاءات في مختلف المجالات، ونحن مهتمون كغرفة إسلامية للتجارة بالبحوث العلمية والاختراعات. فقد قمت مؤخراً بزيارة للمركز القومي للبحوث، وكنت أظلم هذا المركز، ولكنني فوجئت بمركز متطور فيه عدد كبير من الباحثين المتخصصين وفيه تجارب استنساخ لنباتات، ولكنه مظلوم من الحكومة ومن الإعلام ومن رجال الأعمال. فأنا مثلاً أستثمر في فندق ولا أستثمر في مصنع أدوية علماً أن صناعة الأدوية هي صناعة ستراتيجية ومربحة أكثر من الفندق وفيها حماية لأمتنا في الأزمات. رجال الأعمال العرب يميلون إلى التجارة والاستثمار قصير الأمد والمضمون أكثر من الصناعة والمبادرة والمغامرة ولا أقول المقامرة. لكن المغامرة شرط من شروط إعمار الأرض، ولولا المخاطرة لما كنا على ما نحن عليه من تقدم، فكل شيء جديد فيه مخاطرة.

ملتقى القاهرة للاستثمار

الغرفة الإسلامية

■ **هل هناك مشاريع جديدة للمجموعة في مصر؟**

□ هذا السؤال لا يوجه إليّ، فلقد مضى عام على استقالتي من مهامي في مجموعة دله البركة، وأصبحت متفرغاً تماماً لعملي كرئيس للغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، وكرئيس للمجلس العام للبنوك الإسلامية. وأمام الغرفة مجموعة من الأهداف منها ما هو أخلاقي (نشر الوعي بمفهوم الاقتصاد الإسلامي، تعميق روح التكافل، نشر اللغة العربية...)؛ ومنها ما هو عملي مثل: تطوير حجم تبادل العمالة، تطوير حجم السياحة البينية، زيادة حجم الاستثمارات البينية وحجم التبادل التجاري، الاهتمام بالدراسات والبحوث وتشجيع الاختراعات والابتكارات... إلخ.

إنني أعمل على تنفيذ هذه الخطة بالتعاون مع أعضاء مجلس إدارة الغرفة، وهي تحظى بتأييد ودعم قادة الدول.

■ **ما هو حجم الغرفة الإسلامية؟**

□ الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة مكونة من 57 اتحاداً قُطرياً، وكل اتحاد يختلف عن الآخر، إلا أن عدد الغرف التجارية في دول منظمة المؤتمر الإسلامي يبلغ 600 غرفة بعدد منتسبين يصل إلى 35 مليوناً، ولو استطعنا تأمين 10 في المئة من المنتسبين ممن هم مهتمون نستطيع أن نغيّر وجه الاقتصاد في دولنا بشكل كبير.

إيمان بلبنان ومستقبله

■ **كيف تنظرون إلى المناخ الاستثماري في لبنان انطلاقاً من تجربتكم القديمة فيه؟**

□ أنا دائماً مؤمن بلبنان وبمستقبله، وفيه كل مقومات النجاح، وقد منحه الله سبحانه وتعالى، كل النعم إلا واحدة، فلم يمنحه سياسيين تهمهم مصلحة البلد، وأتمنى في هذه الظروف أن يمنح الله هؤلاء نسيان مصالحهم الخاصة والطائفية والانتباه إلى مصلحة البلد. أما في ما عدا ذلك، فكل الظروف مؤاتية، ونعم الله على لبنان لا تعد ولا تحصى.

إن أولى هذه النعم تكمن في محبة العرب، كل العرب، للبنان، فسواء كان لبنان في حالتي الحرب أو السلم، أو في حالتي الرواج أو الكساد، تجد قلوب العرب معه، بدليل أن كثيرين منهم رفضوا مغادرته خلال الحرب الأخيرة على الرغم من أن سفاراتهم حاولت معهم لكنهم رفضوا.

لا للاستثمار العقاري

ثم هناك أيضاً نعمة الإنسان اللبناني، فأهم ثروة في لبنان هي الثروة البشرية، والتي عمرت دولاً عدة، وهي قادرة على تعمير بلدها. ومن النعم أيضاً، أن الحكومات على مدى العقود لم تتدخل في عملية الاستثمار لا تسهيلاً ولا تعقيداً، بل رفعت يدها وتركت ذلك إلى القطاع الخاص، لكنني أتمنى أن تشجع الحكومة اللبنانية التنمية طويلة المدى، وتشجع أنواعاً أخرى من الاستثمارات غير الاستثمار العقاري. فالاستثمار العقاري مهم ومجدٍ إذا كان مرتبطاً بالاستثمار السياحي، لأن السياحة تولد فرصاً للعمل. أما الاستثمار العقاري فيخلق رواجاً وفرص عمل خلال فترة البناء، وبالتالي، ترتفع الأسعار، وإذا انتهت هذه الموجة من الطلب على البناء ومواده والعمال، فلا تعود الأسعار إلى ما كانت عليه، فنكون بذلك قد تسببنا بضرر التضخم. ولقد حذرت منذ البداية وقلت: "يا جماعة دعوه يبقى على قدر طاقة البلد، وركزوا كثيراً على الإعمار والإنشاءات التنموية الحقيقية". فماذا يفيد إذا جلبت 20 أو 30 ألف عامل، واستوردت 100 ألف طن من الإسمنت و200 ألف طن من الحديد، فترتفع أسعار مواد البناء وأسعار الشقق التي تبقى فارغة.

لقد حذرت في مؤتمر حول الاستثمار الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال من الاندفاع في الاستثمار العقاري. وقد لامني الكثيرون يومها وبينهم الرئيس **رفيق الحريري** (رحمه الله)، ولما حصل الكساد في مئات وآلاف الشقق عرفوا أنني كنت على حق.

لا بد من الاهتمام بالصناعة اللبنانية فهي متقنة وجيدة، ولكن لم يحتضنها أو يشجعها أحد. فأرجو الآن أن تخطط الحكومة لاستيعاب الأيدي العاملة وإيجاد فرص العمل للمواطنين. هذا هو الاستثمار المفيد، فليس مهماً "كم مليار دولار دخل البلد للاستثمار"، ولكن الأهم هو "كم فرصة عمل خلقها هذا الاستثمار". فالبطالة هي السبب في الإرهاب والتخلف وكل شيء.

لبنان: منتجع صحي

■ **كيف يقرأ المستثمرون الوضع في لبنان؟ وهل هم في حال تريث أو إقدام؟**

□ أنا متفائل ومؤمن بمستقبل لبنان، ولم أفكر أبداً في الخروج منه أو عدم الاستثمار فيه. الآن ولبنان في حالته هذه، لدي مشاريع قيد التنفيذ لم أوقفها، بل لدي مشاريع سأباشر بها الآن، فلبنان سيبقى لبنان، على الرغم من تعرضه لبعض النكسات، كما أن أهميته لن تزول. وأدعو السياسيين اللبنانيين إلى التعقل.

■ **ما هي هذه المشاريع؟**

□ في ظل الحرب كنت أخطط لإنشاء منتجع صحي وفندق في منطقة "المشرف" (جنوب بيروت)، لا يبيع الخمور ويعتمد على العلاج بمياه البحر ولا يوجد له مثيل في لبنان. بدأت الاتصال بالمهندسين خلال الحرب، وهم يعملون حالياً على إعداد الدراسات اللازمة.

صندوق الإعمار والإجراءات

■ **ما هي آخر المستجدات على صعيد إعمار لبنان؟**

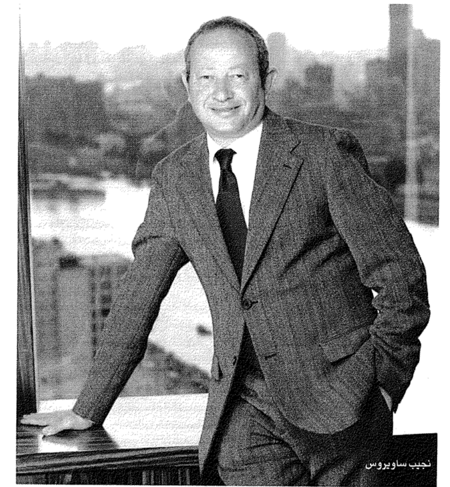
□ من ضمن برنامج إعمار لبنان الذي أعلن عنه البنك الإسلامي للتنمية والغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والمجلس العام للبنوك الإسلامية، هناك صندوق يتضمن ثلاثة أوعية: الأول تبرع العامة، والثاني قرض حسن، والثالث استثماري. ويشمل الوعاء الاستثماري الاستثمار في المرافق العامة، وأعتقد أن هذه المرافق مثل الكهرباء والمياه يجب أن تتولاها شركات خاصة، بدلاً من إدارتها من قبل الحكومة وزيادة الدين في لبنان، وننتظر الأذونات والإجراءات الإدارية اللازمة من بعض الحكومات العربية بما فيها الحكومة اللبنانية ونكتفي بذلك الآن! ومع ذلك أنا متفائل، فالتبرعات تصلني باستمرار ولكن لا أستلمها.

المجموعة المصرفية

■ **ماذا عن التوجهات المقبلة لمجموعة دله البركة المصرفية التي تم الاكتتاب بها مؤخراً وبدأ تداول أسهمها في بورصتي البحرين ودبي؟**

□ بعد نجاح الاكتتاب وزيادة رأس المال، لدى المجموعة خطة للتوسع أفقياً ورأسياً، سنزيد من الانتشار في دول لم ندخلها من قبل. لدينا الآن تراخيص لافتتاح بنوك في كل من سورية وماليزيا وإندونيسيا، وسيتم ذلك قريباً؛ وسوف نتوسع في تفريع البنوك القائمة في البلدان المعنية، كما سوف نطور في الآليات المستخدمة حالياً حتى نكون أكثر التصاقاً بالتنمية منها بالتمويل. ■

شركة أوراسكوم تليكوم
46 مليون مشترك في 7 أسواق ناشئة



نجيب ساويروس

تأسست "أوراسكوم تليكوم القابضة" العام 1998 وتطوّرت لتصبح لاعباً أساسياً في سوق الاتصالات العالمية. وتعتبر "أوراسكوم" من أكبر مشغّلي الشبكات وأكثرها تنوّعاً في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا. وهي رائدة في تقديم الاتصالات النقّالة في 7 أسواق ناشئة تضم نحو 460 مليون نسمة ويصل فيها معدل نسبة الاستخدام إلى 22 في المئة. وتشغّل "أوراسكوم" شبكات نقّال GSM في كلّ من: الجزائر (جازي)، باكستان (موبيلينك)، مصر (موبينيل)، تونس (تونيزيانا)، العراق (عراقنا)، بنغلادش (بنغلالينك) وزمبابواي (تيليسل زمبابواي)؛ وتضمّ هذه الشركات أكثر من 46 مليون مشترك بحسب معطيات نهاية سبتمبر 2006.

"موبينيل"

تعتبر الشركة المصرية لخدمات الهاتف المحمول "موبينيل" الخطوة الأولى في أعمال شركة أوراسكوم في مجال الاتصالات، وهي تخدم أكثر من 8 ملايين مشترك وتستحوذ على 50,5 في المئة من السوق (سبتمبر 2006). وتعتبر "موبينيل" واحدة من أكبر 5 شركات مصرية من حيث الرسملة السوقية، كما أنّ أسهم الشركة من بين أكثر الأسهم تداولاً.

"جازي"

شهدت شركة أوراسكوم نجاحاً كبيراً مع إطلاق شركة أوراسكوم تليكوم الجزائر (جازي) في فبراير 2002. وقد تطوّرت الشركة لتصبح رائدة في السوق الجزائرية من حيث عدد المشتركين ونوعية خدمات الاتصالات المزوّدة. وتخدم "جازي" ما يفوق 10 ملايين مشترك، وتحوز على 64,7 في المئة من السوق (سبتمبر 2006).

"تونيزيانا"

أطلقت "أوراسكوم تليكوم تونس" (تونيزيانا) خدماتها في ديسمبر 2002، وهي تخدم أكثر من 2,8 مليون مشترك مع حصة سوقية تبلغ 45,6 في المئة.

"موبيلينك"

بدأت شركة الاتصالات النقّالة الباكستانية "موبيلينك" عملياتها في باكستان العام 1994. وحقّقت أوائل 2001 نحو 40 في المئة من السوق. وفي أبريل 2001 استلمت "أوراسكوم" إدارة الشركة. واليوم تخدم "موبيلينك" نحو 20 مليون مشترك ما يمثل 54,5 في المئة من السوق.

"عراقنا"

في ديسمبر 2003، أطلقت شركة أوراسكوم تليكوم العراق (عراقنا) المرحلة الأولية من تنفيذ الشبكة بعد أن فازت بالرخصة الأولى للمنطقة الوسطى في العراق. وساعدت ستراتيجية النمو التي اتبعتها "عراقنا" للوصول إلى أكثر من 2,4 مليون مشترك مع حصة سوقية تقدّر بنحو 33,4 في المئة.

"بنغلالينك"

في سبتمبر 2004، استحوذت شركة

ملتقى القاهرة للاستثمار

أوراسكوم على كامل ملكية "شيبا تليكوم" في بنغلادش وقامت بتغيير علامتها التجارية وإطلاق خدماتها تحت اسم "بنغلالينك" في فبراير 2005. ومباشرة بعد الإطلاق بدأت شركة أوراسكوم خطتها الجريئة لتطوير "بنغلالينك" لتصبح رائدة في قطاع الاتصالات النقّالة من خلال التوسيع السريع لشبكة النقّال بهدف تأمين خدمات اتصالات بأفضل نوعية وبأسعار معقولة. وتخدم "بنغلالينك" أكثر من 2,6 مليون مشترك، وتحوز على 15,3 في المئة من السوق.



"لاكوم"

يعتبر التجمّع الجزائري للاتصالات "Consortium Algerien de telecommunication" الذي أطلق تجارياً تحت اسم "لاكوم" في الجزائر، أحدث إضافة إلى مجموعة مشغّلي الاتصالات في "أوراسكوم". تأسست "لاكوم" في مايو 2005 كمشروع مشترك بين "أوراسكوم" والشركة المصرية للاتصالات. وحاز التجمّع على رخصة الاتصالات من الحكومة الجزائرية ليكون بذلك أول شركة خاصة لتشغيل الاتصالات الثابتة في الجزائر.

وتقدّم "لاكوم" باقات متخصصة من خدمات الاتصالات والإنترنت وتبادل "البيانات" (Data) باستخدام شبكتها التي تعمل بـ"تكنولوجيا الجيل الجديد" (NGN).

وأوجدت "أوراسكوم" لنفسها موقعاً ريادياً في المنطقة من خلال عملياتها المتنوّعة في مجال الاتصالات النقّالة خصوصاً مع قدرتها على تقديم خدمات الدعم. ومن ضمن ستراتيجيتها تعمل الشركة على إنشاء شركات تابعة تعمل خارج قطاع الاتصالات النقّالة لتشكل قاعدة ارتكاز للشركة في قطاع النقّال. وقد حققت الشركة إنجازاتها من خلال توفير الدعم المالي، التقني والإداري لكل الشركات التابعة لها. وتتضمّن أشكال الدعم الذي تقدّمه "أوراسكوم" للشركات التابعة لها، دعم الشبكات، تنفيذ عمليات خاصة بالاتصالات النقّالة، تقديم خدمات القيمة المضافة والعمليات الخاصة باتصالات الإنترنت. وتعمل الشركة على تقديم الخدمات بأفضل نوعية للمشتركين وتأمين الربح لحملة الأسهم وتوفير بيئة عمل ديناميكية لنحو 16 ألف موظف.



الرئيس الباكستاني برويز مشرّف يقلد رئيس "أوراسكوم تليكوم" نجيب ساويروس وساماً

لقد بنت الشركة وجوداً قوياً في اتحاد "جي أس أم" (GSM Association) بعد 5 سنوات من إنشائه. وجرى اختيار رئيس "أوراسكوم" للانضمام إلى مجلس الاتحاد في العام 2002. ويتم المتاجرة بأسهم الشركة في بورصتي القاهرة والإسكندرية، وبورصة لندن.

وتجدر الإشارة إلى أنّ "أوراسكوم" تُعدّ الشركة الأكبر من حيث الرسملة السوقية في بورصتي القاهرة والإسكندرية.

"هاتشيسون تليكوم"

في 21 ديسمبر 2005 أعلنت "أوراسكوم" و"هاتشيسون وامبوا" (Hutchison Whampoa) المحدودة عن ستراتيجية عالمية مشتركة لتوحيد جهودهما في مجال الاتصالات النقّالة في الأسواق النامية بعد شراء "أوراسكوم" 19,3 في المئة من "هاتشيسون". وبلغت قيمة العملية 1,3 مليار دولار. ولدى "هاتشيسون" أعمال في الهند، إندونيسيا وفيتنام. ولدى "أوراسكوم" و"هاتشيسون" أعمال في 15 بلداً تتضمّن نحو 2 مليار نسمة. ■

نجيب ساويروس

منذ تعيينه في "أوراسكوم" العام 1979 ساهم نجيب ساويروس في تحقيق النمو والتنويع في أعمال الشركة حتى أصبحت واحدة من أكبر الشركات المصرية والأكثر تنوّعاً وذات الرسملة السوقية الأعلى. وعمل ساويروس على بناء قطاعات مختلفة في الشركة مثل سكك الحديد، المعلوماتية والاتصالات. وأدى النجاح الكبير لهذه الأعمال إضافة للأعمال الموجودة أصلاً في الشركة إلى اتخاذ الإدارة لقرار تجزئة أعمال الشركة إلى شركات عدة. وبهذا تمّ في العام 1997 تأسيس "أوراسكوم تليكوم القابضة" و"أوراسكوم تكنولوجي سيستمز" واستلم ساويروس رئاستهما.

وكرئيس ورئيس تنفيذي لشركة "أوراسكوم تليكوم" قاد ساويروس رحلة النمو في الشركة بوتيرة سريعة ما جعلها لاعباً إقليمياً رائداً في قطاع الاتصالات، حيث تشغّل خدمات الاتصالات اللاسلكية من نوع "جي أس أم" ضمن 7 بلدان في الشرق الأوسط، أفريقيا وشبه القارة الهندية، وبلغ عدد مستخدمي شبكات الشركة نحو 46 مليوناً بحلول أكتوبر من السنة الحالية. ولدى الشركة مجموعة شركات تزوّد خدمات الاتصالات الخاصة بخدمة الإنترنت، كما لديها شركات متخصصة في الاتصالات الفضائية تزوّد خدماتها لنحو 500 مليون إنسان وتبلغ نسبة الاختراق لديها نحو 9,5 في المئة على مستوى العالم.

ويرأس ساويروس مجلس إدارة شركة "ويند" (Wind Telecomunicazioni)، وشركة "وذر" (Weather)، والشركة المصرية لخدمات المحمول (ECMS)، وهو عضو مجلس في اتحاد الـ"جي أس أم" (GSM Association) حيث يمثل "أوراسكوم تليكوم" منذ العام 2003. وعضو اللجنة الاستشارية الدولية والخاصة بمجلس إدارة بورصة نيويورك IAC. وتمّ تعيين ساويروس ليرأس مناصفة مجلس الأعمال الإيطالي المصري لعامي 2006 و2007. وساويروس أيضاً عضو في كلّ من مجلس الأمناء ومجلس إدارة مؤسسة الفكر العربي، وأيضاً عضو في مجلس الأمناء ورئيس اللجنة المالية في الجامعة الفرنسية في القاهرة، وعضو مجلس في اللجنة المصرية للعلاقات الخارجية؛ وهو عضو في اتحاد حماية حقوق المساهمين وفي Cancer Society – مصر.

يحمل ساويروس ديبلوما في الهندسة الميكانيكية وماجستير الادارة التقنية Technical Administration من المعهد السويسري للتكنولوجيا ETH، وديبلوماً من German Evangelicial School في القاهرة.

CAIRO INVESTMENT FORUM

الشرقيون Orientals
مجموعة استثمارية متنوّعة

تُعدّ "مجموعة أوريانتلز" Orientals Group شركة عابرة للقارات تتمركز في مصر، وهي واحدة من أكبر تجمعات الشركات في مصر وتمتلك نشاطات متنوّعة في مجالات عدة. تأسست "مجموعة أوريانتلز" أواخر سبعينات القرن الماضي وكان لديها نشاط رئيسي هو تصنيع السجاد (Carpets and Rugs).

وتضم المجموعة عدداً من الشركات التي تنخرط في مراحل متعددة من عملية الإنتاج والتي تتصل بصناعة السجاد. ونتيجة لتعاون الشركات ضمن المجموعة باتت "مجموعة أوريانتلز" قادرة على التحكم الكامل بصناعة النسيج الذي يعدا من أفضل الأنواع عالمياً. وبفضل صناعة النسيج المميز بات بالإمكان صناعة أفضل أنواع السجاد ذي المستوى العالمي.

ونتيجة لتوسّع أعمالها وكميات الإنتاج الكبيرة التي تؤمنها المجموعة، تستند الشركة في أعمالها إلى آلاف الموظفين ما يفتح الباب أمام فرص العمل للسوق المحلية. وتقدم الشركة للموظفين عروض عمل اجتماعية متكاملة تتضمن سكناً مجانياً، تغطية طبية وتسجيلاً في المدارس لأولاد الموظفين. وتؤمن "مجموعة أوريانتلز" أن كل شيء يخضع للابتكار والإبداع، بما فيه النجاح. فالابتكار هو أساس قوة المجموعة والطاقة تقود نجاحها المستمر.

• النساجون الشرقيون Oriental Weavers

تعدّ هذه الشركة الركن الأساسي في عمل "مجموعة أوريانتلز". ولأنها من أكبر تجمعات الشركات الصناعية الكبرى في مصر، تنخرط "مجموعة أوريانتلز" في نشاطات متنوّعة. وتتضمّن أعمال الشركة مصنوعات للأرضيات (Floor Coverings)، منسوجات، بتروكيميائيات، تنمية عقارية، صناعات زراعية Agro industrials بالإضافة إلى الاستثمار والأعمال التجارية.



محمد فريد خميس

• Misr American Carpet Mills(MAC)

شركة MAC هي أكبر مصنّع في مجال أعمال الطباعة على السجاد وهي الأكبر وبين الأكثر احترافية في العالم. تأسست MAC العام 1981 وهي تنتج المصنوعات المتعلقة بالسجاد (Tufted Carpets) وتنفّذ مشاريع الطباعة على السجاد (Printed Rugs) للاستخدام في المنازل والمكاتب والمستشفيات. تستند شركة MAC إلى مبدأ الصناعة تحت الطلب (Custom Driven)، ويستطيع نظام الإنتاج المرن لديها التعامل مع التصاميم الخاصة بمختلف الأحجام وبأفضل أساليب العناية النهائية بالمنتج Finishing وبأي كمية مطلوبة.

• 10th of Ramadan Spinning factory

لدى هذا المصنع أعمال تتضمن التحضير، الغزل والصبغ وكل أنواع الصباغة قبل الحبك. ومن خلال استخدام النسيج الطبيعي والصناعي في أحدث المعدات والتجهيزات الصناعية، أصبح المصنع قطباً رئيسياً في قطاعه. ويتضمّن المصنع خط إنتاج للتعامل مع بقايا النسيج ومعالجتها، كما يتضمّن مختبرات حديثة لمراقبة الإنتاج للتأكد من تصنيع أفضل نوعيات الخامات.

• Egyptian Fibres Compan (EFCO)

تضم شركة EFCO مجموعة مصانع. كل مصنع ينتج منسوجات السجاد غير المحاك Non woven and felt، والمنسوجات المصنوعة يدوياً إضافة للخامات الجاهزة للصباغة BFC Yarn للاستخدام الداخلي. كذلك تنتج هذه المصانع مادة "بوليمرات البوليبروبيلين" Polypropylene Polymers (Master Batch)، وBCF Polypropylene الصلب والملوّن، ومنسوجات البوليبروبيلين والنايلون BCF الصلب والملوّن والمصبوغ ومنسوجات البوليستر Polyester والخامات الجاهزة للصباغة BFC Yarn.

• Orientals for Urban Development

تعدّ هذه الشركة إحدى كبريات شركات مصر للتنمية العقارية. ولديها حالياً أعمال في مجال المشاريع ذات المستوى العالي مثل مشروع ضاحية النخيل Dahyat Al Nakhil، فيللات ياسمين في مدينة العاشر من رمضان إضافة إلى مركز تسوّق ضخم باسم Dawar Al-Asher على طريق عام الإسماعيلية.

• Orientals Construction Materials

يتمركز ORCOM في مدينة العاشر من رمضان وهو المصنع الأول من نوعه، وهو

ملتقى القاهرة للاستثمار

يصنّع تشكيلة واسعة من المنتجات ابتداء بـنـوافـذ الـ PVC والأبـواب وصـولاً إلـى مجموعة كبيرة من عناصر البناء الداخلي.

• Oriental Petrochemicals Company (OPC)

مثل العديد من شركات المجموعة تعدّ OPC الشركة الوحيدة من نوعها في مصر. تتمركز الشركة في خليج السويس وبدأت عملها في يوليو من العام 2001. وتنتج الشركة "حبيبات البوليبروبيلين" Polypropylene Granules. وتعد "مجموعة أوريانتلز" صاحبة الحصة الرئيسية في ملكية الشركة.

• Orientals International Trade (OIT)

تعمل OIT على ترويج الصادرات المصنوعة في مصر من خلال قنواتها العديدة. وتتضمّن الصادرات التي تعمل الشركة على ترويجها المفروشات العامة والمنزلية، الملبوسات، وأنواع أخرى من المنسوجات. وتركز الشركة نشاطها في المجال التجاري كما تستورد المنتجات ذات القيمة العالية للتوزيع في مصر.

• Red Sea Sharm Tourism Development

تعمل هذه الشركة في المجال السياحي وتركز على العمليات السياحية Integrated Eco-Tourism في منطقة شاطئ البحر الأحمر.

• Modern Carpet Company

تنتج شركة Modern Carpet Company وتسوّق منتجات ضمن عمليات Wall to Wall Carpeting. وتلعب الشركة دوراً في استيراد المواد الخام والتجهيزات والمعدات التي تدخل في أعمالها.

• 6th of October Milling and Marketing Company

عام 1981 تمّ إقرار قانون أتاح للشركة بناء Chain of Grain Silos ما مكّن من طحن القمح للتوضيب والتسويق، بالإضافة إلى تدوير البقايا الناتجة عن عملية الطحن. ومنذ إقرار القانون الرقم 159 نجحت الشركة في تنفيذ عمليات الإنتاج على عاتقها بالإضافة إلى استلام عمليات الإنتاج لأطراف أخرى.

• Egyptian Financial Investment Co.

عـام 1998 بـدأت Egyptian Financial Investment Co بتمويل الأعمال بشكل مباشر وغير مباشر في مصر. وسواء عملت لوحدها أم بالتعاون مع الآخرين، تعدّ استثمارات الشركة الأكثر الأهمية في السوق وذات سمعة جيدة في مصر.

• Delta Mutual Funds

تأسست Delta Mutual Funds العام 1992 بموجب القانون الرقم 95. ولدى الشركة هدف أساسي هو إنشاء "صندوق مشترك" Mutual Fund برأس مال مصرّح به بحجم 20 مليون جنيه مصري، مدفوع منه 10 ملايين. ووصل حجم الإصدار الأول إلى نحو 50 مليوناً. وحالياً يتعامل الصندوق بالسندات الحكومية، الأسهم والسندات المحلية وغيرها من شهادات الصناديق المشتركة.

• Misr Direct Investment Co. (MDI)

تأسست MDI العام 1999 بموجب قانون سوق المال المصرية بإدارة الهيئة العامة لسوق المال. والشركة جاهزة لتأسيس الصناديق المشتركة المجمّعة Cumulative yield mutual funds. وتبلغ قيمة رأس المال المدفوع 20 مليون جنيه مصري. وعندما تأسس صندوق MDI وصل حجم الإصدار الأول إلى 200 مليون جنيه. حالياً تركز MDI على الاستثمار المباشر في الشركات المصرية الخاصة والعامة سواء كانت مدرجة أم غير مدرجة (أي استثمار آخر يقوم به الصندوق تتم إدارته من جانب البنك الأهلي).

علامة تجارية

وعليه فإن "النساجون الشرقيون" هي إحدى أهم العلامات التجارية في صناعة السجاد والبسط المحاكة بواسطة الآلات.

تأسست الشركة في العام 1980 على يد **محمد فريد خميس** وهو أحد كبار رجال الأعمال والصناعيين في مصر، وتطورت تحت إدارته لتصبح أكبر مصنع للسجاد والبسط في العالم.

ويُعترف لـ"النساجون الشرقيون" بموقعها القيادي في هذه الصناعة العالمية من حيث التصميم والنوعية كما من حيث التطوير المستمر. وهذه المزايا التي تعكس رؤية الشركة الأساسية جعلت منها أحد أكبر المصدرين في السوق العالمية وأضخم لاعب في السوق المصرية المحلية.

تقع شركة "النساجون الشرقيون" في مدينة العاشر من رمضان قرب القاهرة. وتعتمد الشركة هيكلية عمودية في تنظيم الإنتاج، ما يتيح لها تصنيع الألياف والخيوط الضرورية لحياكة النوعيات الحديثة والمتطورة من السجاد والبسط. كما أن معظم المواد الأولية الأخرى الضرورية يتم إنتاجها من خلال شركات تابعة. وعليه، فإن باستطاعة "النساجون الشرقيون" توفير جميع منافع هيكلية الإنتاج العمودية إلى زبائنها والمستهلكين من حيث نوعية الإنتاج والأسعار.

ولدى شركة "النساجون الشرقيون" رؤية بأن توفر لزبائنها في جميع أنحاء العالم قطع السجاد والبسط الملهمة والخلاقة لتغطية الأرض، مع المحافظة على موقع قيادي في هذه الصناعة من حيث التصميم والجودة والتحديث المستمر.

ورسالة شركة "النساجون الشرقيون" هي بناء وتطوير مؤسسة وفق أحدث النظم والأساليب، لإنتاج السجاد والبسط وذلك عبر تحقيق حجم اقتصادي، وسياسة تسويق فعالة بالإضافة إلى التوجه نحو أسواق التصدير والاعتماد على مزايا الشركة المحلية التفاضلية لتعظيم القدرة التنافسية في السوق العالمية.

وتتعهد شركة "النساجون الشرقيون" السعي إلى التفوق في تصنيع السجاد والبسط الرائعة الجمال بحيث تتخطى جميع توقعات زبائن وموردي الشركة وطاقم العاملين لديها. وبالإضافة إلى ذلك، تتمسك الشركة بقناعة بسيطة وهي أن "كل شيء ينحني أمام الابتكار والتحديث". والابتكار والتحديث هما السندان الأساسيان لقوة الشركة والدافعان لجميع إنجازاتها. ■

رئيس الهيئة العامة للسوق المالية د. هاني سري الدين

تطوير السوق المالية في صلب الإصلاح الاقتصادي

قال رئيس الهيئة العامة لأسواق المال د.هاني سري الدين إن تطوير السوق المالية يأتي في قلب وصلب عملية الإصلاح الاقتصادي التي اعتمدتها الحكومة. واعتبر أن ذلك أمر طبيعي إذ أن وجود سوق مالية قوية معناه وجود إمكانات وآليات تمويل للأنشطة، ومعناه تشجيع الاستثمارات المباشرة من خلال عمليات الاستحواذ والدمج، فضلاً عن تشجيع قيام المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتنويع وتوسيع أوعية الادخار القومي.

في حديثه إلى "الاقتصاد والأعمال" قال **د. سري الدين** أنه من الطبيعي أن يأتي تطوير السوق المالية وتفعيلها في أولويات الإصلاح الاقتصادي.

وقال إن التحسّن الذي حصل في الاقتصاد الكلي كانت له انعكاساته على أداء السوق المالية من خلال مؤشرات عدة إنما تدلّ على النمو. ولفت إلى ارتفاع متوسط العمليات اليومي من أقل من 8 آلاف إلى 30 ألف عملية، وإلى ارتفاع متوسط حجم التعامل اليومي من أقل من 200 مليون إلى 1,2 مليار جنيه. وأشار إلى متوسط حجم التداول الذي قفز من 40 إلى 84 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، معتبراً أنه معدل مرتفع وذو دلالة مقارنة مع العديد من الأسواق الأخرى.

وفي إطار مؤشرات النمو والتطور لاحظ **د. سري الدين** حصول تنوع في الأوراق المالية (أكثر من 100 شركة)، إضافة إلى ظاهرة نمو نشاط المؤسسات المالية وصناديق الاستثمار، الأمر الذي ساهم من خلال كل هذه المؤشرات في تعميق السوق. وأشار إلى أن هذه التطورات جعلت من السوق المالية المصرية أكثر تعقلاً في مواجهة الإشاعات، والعوامل غير الموضوعية.

واعتبر رئيس الهيئة أنه وعلى الرغم من كل الذي تحقق فثمة أهداف لم تتحقق بعد، والجهد مستمر لتحقيق البرنامج المعد ومن أهدافه الرئيسية زيادة عدد الشركات المدرجة وتنويع الأوراق المالية وفي مقدمها تشجيع إصدار السندات العائدة للشركات.



د. هاني سري الدين

أدوات جديدة

ومن بين ما شهدته السوق المالية من تطورات أشار رئيسها **د. هاني سري الدين** إلى طرح أدوات جديدة مثل ما يسمى بالحسابات المجمّعة التي توفّر للمستثمر إدارة وتنفيذ العمليات العائدة إلى عدد من العملاء. وأشار أيضاً إلى الأداة المسماة بـ "المالك المستفيد والمالك المسجل وأضاف: "هناك خطوات مستمرة لطرح أدوات أخرى هدفها تطوير السوق وضخ المزيد من الحيوية فيها.

ومن الأمور الأساسية أيضاً كما أشار **د.سري الدين**، رفع كفاءة السوق لجهة الإفصاح والشفافية من خلال تبني معايير المحاسبة الدولية وتحويل معايير المحاسبة المصرية لتكون متوافقة تماماً مع المعايير الدولية، وسيتم تطبيق هذه المعايير على جميع الشركات المسجّلة اعتباراً من أول العام 2007.

وفي إطار تفعيل السوق أشار كذلك إلى أن التداول الإلكتروني في البورصة قد بدأ فعلاً منتصف الصيف الماضي متوقعاً أن يزداد التعامل تدريجياً عبر هذا الأسلوب المتطور والفعّال.

ثلاثة محاور للتطوير

ورداً على سؤال حول التعديلات التي أدخلت على اللائحة التنفيذية للقانون 95، والنتائج المحققة منها قال **د. سري الدين**: "كخطة ستراتيجية معتمدة، فإنها تهدف إلى جعل السوق أحد المراكز المالية الأساسية في الشرق الأوسط، وهذه الخطة المرجو تنفيذها في الفترة ما بين 2005 و 2008 إنما تدور حول ثلاثة محاور أساسية:

المحور الأول اعتمد ما يسمى بالبناء المؤسسي، إذ لا يمكن تحقيق الهدف في خلق سوق مستقرة وشفافة وقادرة على الحد من المخاطر غير التجارية من دون وجود جهاز رقابي يتمتع بكفاءة رقابية عالية. وقد كان ذلك هو أحد التحديات الأساسية.

كما تضمّن المحور الأول إجراء عملية إعادة هيكلة واجتذاب كفاءات جديدة من القطاع الخاص، كذلك استحداث إدارات لم تكن قائمة سابقاً مثل إدارة المخاطر، وإدارة الحوكمة، وإدارة البحوث والدراسات، وإدارة الرقابة على التداول مع تغيير

ملتقى القاهرة للاستثمار

الفلسفة الرقابية أي من الاهتمام بمراجعة والتزام القوانين واللوائح إلى الاهتمام الأكبر بإدارة المخاطر.

أما المحور الثاني فيتعلق برفع كفاءة شركات وخدمات التمويل، ولعل أهم ما تمّ التركيز عليه العام الماضي هو نشاط شركات الوساطة المالية. وقد وضعنا نظاماً جديداً للترخيص للعاملين بحيث لا يكون أي من العاملين في نهاية العام 2009 مجازاً له بالعمل من دون أن يكون مرخصاً له وقد اجتاز امتحانات تأهلية تمّ إعدادها مع معهد لندن للأوراق المالية. ومن سيؤهل لاجتياز هذه الامتحانات سيكون مؤهلاً لاجتياز ما يسمى بالامتحان الفني في بورصة لندن. كما شمل هذا المحور إعادة النظر بالقواعد الخاصة بالتراخيص لشركات الوساطة المالية للحدّ من المخاطر والتقليل من فرص الغش والأخطاء البشرية. كما تمّ اعتماد قواعد العضوية لدى البورصة، ودعم الدور الرقابي للبورصة ولشركة مصر للمقاصة لإلزام شركات الوساطة الالتزام بالقوائم واللوائح وبخاصة قوائم التسوية. وهذا أدى إلى نتائج طيبة خصوصاً مع شركة مصر للمقاصة، بدليل أن الربع الأخير من العام لم يشهد أي خطأ لاسيما لجهة التسويات الورقية أو المالية، وكذلك تمت إعادة النظر في قواعد ما يسمى كفاية رأس المال ومعايير السيولة لشركات الوساطة المالية، بحيث تمّ تطبيق ذلك وفقاً لمعايير المنظمة العالمية لهيئات الرقابة على الأسواق المالية.

أما المحور الثالث فكان يتعلق بتطوير هيكل السوق نفسه، وكان أحد الأهداف الستراتيجية تطوير دور المؤسسات المالية. ومن هنا كان هناك اهتمام كبير بإزالة كافة المعوقات التي تحول دون دخول وإنشاء صناديق استثمار جديدة. وكانت المحصلة إيجابية جداً بحيث أن ما أنشئ في العام 2006 من صناديق استثمار يعادل ما أنشئ خلال السنوات الخمس السابقة مجتمعة. إلى ذلك تمّ الاهتمام بعملية الإفصاح والشفافية بشكل أكثر جدية، حيث تم وضع معايير جديدة لمراقبي الحسابات بحيث يكونون خاضعين لمعايير محددة ولموافقة الهيئة نظراً إلى خطورة الدور الذي يقومون به.

كذلك شمل المحور الثالث تشجيع عمليات الاستحواذ، ونحن في طريقنا إلى وضع "كود" ينظم هذه العمليات وعقود الشراء لتعكس أفضل الممارسات الدولية.

تنظيم وتأهيل شركات الوساطة وبرامج توعية لزيادة قاعدة المتعاملين

بورصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة تبدأ عملها في سبتمبر 2007

هذا ما أنجزناه ولكن يبقى أمامنا نحو عامين لاستكمال البرنامج المقرر... وهي إصلاحات لا تعطي ثماراً مباشرة وفورية، وإن كنا قد بدأنا نلمس بعض ما أنجزناه من خلال بعض النتائج التي تعطي إشارات عما إذا كنا في الطريق الصحيح أم لا.

بورصة للمشروعات الصغيرة

أما على صعيد الأدوات الجديدة التي تمّ أو سيتم إدخالها إلى جانب الأسهم وصناديق الاستثمار قال **د. سري الدين:** كانت هناك وفي إطار المحور الثالث إعادة النظر في تنظيم صناديق الاستثمار وبينها صناديق الاستثمار العقاري وكذلك موضوع السندات الحكومية حيث وضع الإطار التنظيمي الذي يحدد عمليات التسليف وإعادة شراء هذه السندات وسيبدأ العمل به مطلع العام المقبل. ومن ضمن ذلك أنجزنا نظام التوريق حيث جرت عمليتان أساسيتان كان لهما أثر جيد. إلى ذلك، بدأنا إعداد دراسة لإنشاء بورصتين إحداهما للسلع والأخرى للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في ضوء إطلاعنا على التجربة الحاصلة في هذا المجال في كل من إيطاليا وجنوب أفريقيا. وقد استعنا في ذلك بالخبرة الأجنبية، ونتوقع أن يبدأ العمل في هذه البورصة اعتباراً من شهر سبتمبر من العام 2007.

قدر كافٍ من التنويع القطاعي والاتصالات أكثر القطاعات جاذبية

السماح بقيد الشركات القابضة على أن تكون الشركات التابعة لها مستوفية لشروط القيد في البورصة

أما بالنسبة إلى سوق المشتقات والعمليات الآجلة، فقد بدأنا الإعداد لذلك وفي اعتقادي أن الخطوة الأولى هي الدور التثقيفي للجهات الفاعلة لتكون على دراية بأهمية سوق المشتقات، ومن هنا جاء اهتمامنا بوضع برنامج لنشر وتوعية ثقافة المستثمر".

قاعدة المتعاملين

وعما يقال أن بورصة القاهرة ما زالت نخبوية ولديها قاعدة متعاملين محدودة نسبياً قال **د. هاني سري الدين:** "لقد ارتفع عدد المتعاملين بالبورصة في الفترة الأخيرة من نحو 300 ألف متعامل أو مستثمر إلى نحو 1,8 مليون مستثمر وغالبيتهم من الأفراد. ولقد شعرنا أن معظم هؤلاء لم تكن لديهم ثقافة التعامل، الأمر الذي ألقى علينا دور التوعية والتثقيف. وقد قمنا بخطوات عدة في هذا المجال عن طريق تطوير المطبوعات والنشرات والمشاركة في البرامج الاقتصادية وتبسيطها في البرامج التلفزيونية الأرضية والفضائية. ونحن نتعاون مع الجهات المعنية كالجامعات مثلاً، وقمنا بحملة إعلانية لحث المتعاملين على التروي وتثقيفهم بشكل بسيط ومباشر، كما تمّ تطوير الموقع الإلكتروني لهذه الغاية.

دور الخصخصة

وعن دور الخصخصة كرافد أساسي في تنشيط البورصة أوضح رئيس الهيئة العامة لسوق المال قائلاً: "لا شك في أن احدى الطفرات الأساسية التي حصلت في السابق وانعكست على نشاط البورصة كانت مرتبطة بعمليات طرح أوراق مالية ناتجة من بيوعات أصول قائمة وبشكل خاص شركات الاتصالات. ولكن وعلى الرغم من أهمية برامج الخصخصة، أعتقد أن سوق المال تطورت وإلى حدّ ما بشكل متوازٍ وكانت هناك عوامل أخرى وراء هذا التطور.

ومن هذه العوامل الأساسية حسن أداء

CAIRO INVESTMENT FORUM

الاقتصاد القومي ككل، وكذلك عمليات الخصخصة التي تمت خارج السوق مثل الرخصة الثالثة للمحمول وبنك الإسكندرية. وقد كان لهذه العمليات تأثير إيجابي لجهة إعطاء الثقة بالسوق وتعزيز رؤية مستقبلية للشركات. ومن المتوقع أن يتم دخول بنك الإسكندرية إلى البورصة خلال الربع الثاني من العام المقبل، وهو أمر إيجابي نظراً إلى الأهمية الناتجة من دخول بنوك عالية لها ثقلها.

دور المصارف

ورداً على سؤال حول دور المصارف في تنشيط السوق المالية، واستطراداً لما يتعلق بشروط وضوابط التسليف على الأسهم قال د. **سري الدين**: الموضوعان مختلفان، فإذا نظرنا إلى دور المصارف بشكل عام فأعتقد أنها تلعب دوراً مهماً كوننا مؤسسات تهدف إلى الاستثمار متوسط الأجل. ولقد كان لها إسهام في إصدار صناديق الاستثمار وفي تنوعها، وكذلك في إنشاء شركات الخدمات المالية، وتنشيط بنوك الاستثمار، وهي بنوك لا يزال عددها محدوداً ونسعى إلى تشجيع قيام المزيد منها لتقديم أكبر قدر من المنتجات والخدمات ولتعزيز المنافسة في ما بينها.

أما بالنسبة إلى التسليف على الأوراق المالية فهذه تعتبر إحدى الآليات الأساسية الموجودة للحدّ من مخاطر السوق. ولقد كان للاتجاه أن يكون ذلك من مهام أمناء الحفظ أي البنوك. إلا أن البنوك لم يكن لديها الحافز لذلك باعتبارها تخضع لنظام صادر عن البنك المركزي وترى أنه أكثر مرونة.

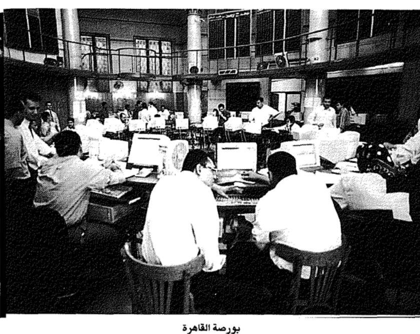
من هنا كانت إعادة النظر بإناطة هذا الأمر لشركات الوساطة المالية ومن ضمن قواعد تمّ وضعها لجهة وضع معايير لكفاية رأس المال والسيولة لدى هذه الشركات.

بنوك الاستثمار

وفي نطاق السوق المالية تبدو ظاهرة تزايد بنوك الاستثمار، فكيف ينظر رئيس الهيئة العامة للسوق المالية إلى هذا التطور؟ وما هي الإمكانات المتاحة لنشاطها؟ فيجيب: "طبعاً المهمة الأساسية لبنوك الاستثمار تتمثل في نشاط زيادة الرساميل (Raising Fund). إلا أنه لديها نشاطات أخرى مختلفة ومتنوعة مثل ضمان الاكتتابات بالأسهم، وإدارة المحافظ وترتيب عمليات الاستحواذ والدمج وغير ذلك. ونمو هذه البنوك مرتبط إلى حد بعيد بنمو السوق نفسها، فضلاً عن نمو الاقتصاد ككل ومن ضمنه تزايد عدد الشركات الذي يشكل مصدراً للطلب على التمويل وعلى زيادة الرساميل.

إن هذا الأمر يحصل في مصر حيث كان هناك بنكان يحملان صفة بنوك الاستثمار، بينما اليوم بات هناك عدد متزايد يوماً بعد يوم. كما بتنا نلاحظ أن هذه البنوك بدأت تخرج من السوق المصرية وتتوجه إلى السعودية والإمارات وغيرهما. كما بدأنا نرى قيام تحالفات بين البنوك الاستثمارية والبنوك التجارية نظراً إلى تكامل خدماتها.. ولا شك أن كل هذا مفيد لنمو سوق المال ومفيد لاجتذاب الخبرات والمهارات. والحاصل أن هناك اليوم تبادل للخبرات، لاسيما بعد دخول بنوك الاستثمار الأجنبية حيث نلاحظ خروج الخبرات المصرية ومجيء الخبرات العربية والأجنبية إلى مصر. ومما لا شك فيه أن تزايد اللجوء إلى الاقتراض غير التقليدي يساهم في تنشيط السوق المالية، وفي تنشيط سوق السندات.

بورصة القاهرة تزداد عمقاً وإجراءات متتالية لتعزيز الرقابة



بورصة القاهرة

تنوع قطاعي

وإزاء النمو والتطور المطردين في السوق المالية المصرية ثمة تساؤل حول مدى التنوع الحاصل على الصعيد القطاعي؟ يقول د. **سري الدين**: المسألة ليست ثابتة إذ أن التوزع القطاعي مرتبط بالدورة الاقتصادية حيث يبرز في كل فترة قطاع معين، ويبرز في فترة أخرى قطاع آخر. لكن الملاحظ أن قطاع الاتصالات هو الأكثر سيطرة والأقوى اجتذاباً للمستثمرين، وهذا أمر لا يقتصر على مصر بل يسود معظم بلدان العالم. وفي موازاة ذلك نرى أن القطاع الصناعي يشق طريقه بقوة، وكذلك قطاع الخدمات السياحية وغيرها. وفي صورة عامة يمكن القول أن السوق المالية المصرية تحظى بقدر جيد من التنوع وهو أمر مفيد لجهة تعميق السوق وتنويع الأوراق المالية بما يساعد على الحد من المخاطر.

وفي سبيل المزيد من التنويع نعمل على اعتماد العديد من الإجراءات والخطوات، ولعل أبرز ما أنجزناه في هذا المجال إدخال تعديلات على اللائحة التنفيذية من شأنها السماح بقيد الشركات القابضة في البورصة حتى ولو كانت حديثة العهد، ولكن بشرط أن تكون الشركات التابعة لها قد توفرت لديها شروط القيد في البورصة. وأظن أن هذا الإجراء سيشكل دفعاً للسوق وسيسهم في تحقيق المزيد من التنوع. ■



Oriental Weavers Carpet

4,000,000
points per square meter

In 2002, Oriental Weavers Carpet introduced the world's first two million points per square meter rugs, and now, due to its continuous innovation, Oriental Weavers Carpet produces four million points per square meter rugs with ever fashionable designs and unmatched durability.

89
countries

Oriental Weavers Carpet rugs and carpets decorate living spaces of over 89 countries on six continents of the world.

1 in 4

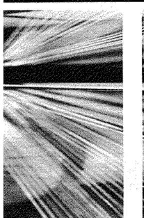
One in four power loomed rugs sold in the United States, a market that accounts for nearly 60% of export sales, is produced by Oriental Weavers. Major retail outlets offering Oriental Weavers collections including Macy's, JC Penny, Ikea, The Home Depot, Lowe s, Home Improvement Warehouse, Sears, Takashimaya, Marks & Spencer, Otto, Target, El Corte Ingles, B&Q, and Carrefour.

100,000,000
square meters

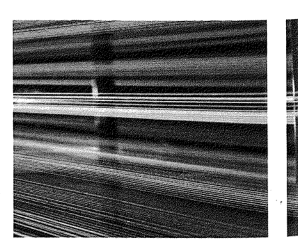
Oriental Weavers Carpet's present capacity exceeds 100 million square meters of carpets and area rugs, of which, over 60% is exported to countries on all six continents with continuous rising demand. This capacity includes Oriental Weavers Carpet Company and subsidiaries.

#1

1996 - 2006	America's Most Magnificent Carpet Award
1999	Floor Expo/Home Solutions Supplier of the Year
2000	Accessory Merchandising One of the Top 100 Products of 200C
2001	Home Decorators Collection Vendor of the Year
2003	Flooring America Area Rug Sponsor of the Year
2004	Home Decorators Collection Vendor of the Year
2005	Home Decorators Collection Outstanding Operations Award
2006	HOM Furniture Vendor of the Year







البنوك المصرية
القطاع الأكثر اجتذاباً

تقرير- مصطفى عبد السلام

لعب القطاع المصرفي المصري خلال العامين الماضيين دوراً مهماً ورئيسياً في جذب استثمارات خارجية لمصر تقدر قيمتها بعشرات المليارات من الجنيهات، وتنوعت هذه الاستثمارات ما بين عربية وأجنبية. وأحدث مثال على ذلك عملية استحواذ مجموعة سان باولو الايطالية على 80 في المئة من أسهم بنك الاسكندرية البالغ رأس ماله المدفوع 800 مليون جنيه في صفقة تجاوزت قيمتها 1,6 مليار دولار بما يعادل 9,3 مليارات جنيه.

وكان هذا البنك المملوك للدولة قد تنافست عليه مجموعة من كبريات البنوك العالمية حيث تقدم كونسرتيوم مصرفي يضم البنك العربي والبنك العربي الوطني السعودي بعرض مشترك للاستحواذ على 80 في المئة من أسهمه مقابل 1,4 مليار دولار، كما تلقت الحكومة المصرية عرضاً آخر لشرائه مقدماً من بنك المشرق الاماراتي بالتعاون مع شركة دبي للاستثمار وعرضاً رابعاً من بنك بي أن بي باريبا وهو واحد من كبريات البنوك الفرنسية، بالإضافة إلى عرض آخر مقدم من البنك التجاري الدولي - مصر بلغت قيمته نحو مليار دولار.

وكانت مؤسسات عالمية كبرى قد أبدت استعدادها للاستحواذ على أسهم أول بنك عام تطرحه الدولة للخصخصة، وجاء في مقدمة هذه المؤسسات بنوك: أتش أس بي سي البريطاني وستاندرد تشارترد وباركليز البريطاني والأهلي اليوناني ويورو بنك اليوناني والكويت الوطني وبي أن بي باريبا الفرنسي، إلى جانب بنوك أوروبية وعربية أخرى.

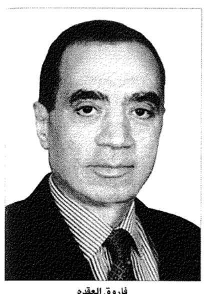
وجاءت خصخصة بنك الإسكندرية في إطار خطة لتطوير القطاع المصرفي وجذب استثمارات خارجية. وكان د. **أحمد نظيف** رئيس الوزراء المصري قد كشف في فبراير 2004 عن اتجاه الحكومة لبيع بنك الإسكندرية، وخلال عامين تم إعداد البنك للخصخصة من خلال الاستعانة بكبريات المؤسسات الاستشارية للمساعدة في الإعداد وتنفيذ عملية الخصخصة وهي مؤسسة سيتي غروب العالمية. ولطمأنة الرأي العام المصري تم إتاحة عنصر الشفافية الكاملة في الصفقة واتباع القواعد والإجراءات المتعارف عليها دولياً في عمليات الخصخصة المماثلة.

وبالنسبة لأسلوب البيع فقد تمت دراسة جميع البدائل المتاحة للخصخصة واختيار أنسبها في ضوء دراسة تجارب الدول الأخرى وظروف السوق المصرية مع الالتزام بالقوانين واللوائح والإجراءات التي تنظم انتقال ملكية المال العام إلى الملكية الخاصة في إطار قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي والنقد الرقم 88 للعام 2003.

وعلى مستوى الخطوات التى اتخذتها حكومة **نظيف** لإنجاز صفقة البيع في موعدها تم تشكيل لجنة بقرار من **د. محمود محيي الدين** وزير الاستثمار وبرئاسة **طارق عامر** نائب محافظ البنك المركزي، وعضوية كل

الإيطاليون فازوا بصفقة "بنك الاسكندرية" مقابل 1,6 مليار دولار

الفرنسيون حصدوا نصيب الأسد واشتروا "المصري الأمريكي" و"الأهلي سوسيته جنرال" و"القاهرة وباريس والائتمان الدولي"



فاروق العقده

من وزارتي الاستثمار والمالية، والبنك المركزي، وبنك الاسكندرية. وتولت اللجنة الإشراف والمتابعة وإنهاء جميع الإجراءات الخاصة بعملية الخصخصة.

وصاحب هذه الخطوات قيام بيوت خبرة متخصصة بفحص كامل للنواحي المالية والقانونية والفنية للبنك وإعداد قوائم مالية طبقاً لمعايير المحاسبة الدولية للأعوام المالية الثلاثة 2003،2005 والفترة حتى 28 فبراير 2006 واختيار مستشار مالي من كبرى المؤسسات العالمية المتخصصة في الترويج والبيع.

كما تم إعداد مستندات الترويج وغرفة المعلومات وتدعيم المركز المالي للبنك من خلال تسوية مديونية قطاع الأعمال العام بالسداد النقدي لمبلغ 6,9 مليارات جنيه في يناير 2006 وبيع بعض الاستثمارات المالية للبنك وتم الانتهاء كذلك من عملية إعادة هيكلة داخلية للبنك مع رفع مستوى المكننة وإعادة هندسة شبكة الفروع.

وفي 28 فبراير 2006، تم الاعلان عن ستراتيجية الخصخصة والمتمثلة في طرح 75 - 80 في المئة من أسهم البنك لمستثمر ستراتيجي، و5 في المئة للعاملين بالبنك والباقي 15 إلى20 في المئة سيتم طرحها للاكتتاب العام من خلال بورصة الأوراق المالية بعد الانتهاء من عملية البيع للمستثمر الستراتيجي.

و في 30 مارس 2006، تمت دعوة المستثمرين الستراتيجيين لإبداء رغبتهم في

ملتقى القاهرة للاستثمار

الاستحواذ على البنك على أن تتوافر في المستثمر مجموعة من الشروط أهمها أن يكون مؤسسة مالية تمتلك ترخيصاً بمزاولة نشاط البنوك التجارية.

وتلقت وزارة الاستثمار المصرية 13 طلباً مبدئياً من مؤسسات أجنبية وإقليمية ومصرية تمت دعوتها لتوقيع اتفاق حفظ سرية البيانات والمعلومات تمهيداً لحصولها على مذكرة المعلومات.

وصاحب ذلك الانتهاء من عملية تقييم أسهم بنك الاسكندرية من خلال المستشار المالي تمهيداً لعرضه على لجنة فنية متخصصة لاعتماد التقييم النهائي وتتم عملية التقييم باستخدام أكثر من طريقة من طرق التقييم المتعارف عليها.

وخلال فترة لاحقة قام المستثمرون بدراسة مذكرة المعلومات وتقديم عروض فنية ومالية مبدئية ثم جرى تقييمها للوصول إلى قائمة أولية مختصرة تمت دعوتها للقيام بالفحص المالي والفني والقانوني النافي للجهالة. كما تلقت وزارة الاستثمار عروضاً مالية وفنية مبدئية من 8 بنوك مصرية وعربية وعالمية للاستحواذ على بنك الاسكندرية.

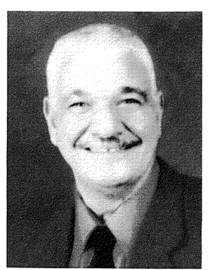
وطبقا لما أعلنه مسؤولو البنك المركزي المصري فإن البنك استند في تقييمه للعروض الفنية إلى الملاءة المالية والخبرات الفنية للبنك الراغب في الاستحواذ، وخطة البنك المستقبلية لتطوير البنك المعروض للخصخصة وخصوصاً في ما يتعلق بنظم المعلومات، الموارد البشرية، الخدمات المصرفية، وشبكة الفروع.

وبناء على الفحص النافي للجهالة، تقدم المستثمرون بعروضهم المالية والفنية النهائية لتبدأ مرحلة التفاوض لاختيار المستثمر الفائز بالصفقة وتوقيع عقد البيع ثم التنفيذ.

وفي نهاية شهر أكتوبر الماضي أعلن عن فوز سان باولو بصفقة بنك الاسكندرية، وخلال زيارة رومانو برودي رئيس وزراء ايطاليا الاخيرة إلى مصر التي تمت في النصف الثاني من شهر نوفمبر الماضي تم إطلاق نشاط البنك تحت اسم اسكندرية سان باولو

بيع البنوك المشتركة

بيع بنك الاسكندرية سبقه خطوة مهمة أخرى في ملف إصلاح القطاع المصرفي



محمد مدبولي (الأهلي سوسيته جنرال)



الشيخ صالح كامل (مجموعة البركة المصرفية)

وتمثلت الخطوة في بيع مساهمات الدولة بالكامل في البنوك والشركات المشتركة.

وفي هذا الإطار استحوذ مستثمرون عرب وأجانب على الجانب الأكبر من مساهمات الدولة في البنوك المشتركة ... وكان من أبرز البنوك التي تخارجت الدولة منها:

–بنك مصر أمريكا الدولي: الذي قام البنك العربي الأفريقي الدولي بالاستحواذ على 100 في المئة من أسهمه في تجربة تعد الأولى من نوعها بين بنوك القطاع الخاص في مصر وليصبح اسم البنك الجديد "البنك العربي الأفريقي الدولي". ويعد البنك العربي الأفريقي مشروعاً مصرفياً عربياً حيث تستحوذ دولة الكويت على نحو 49 في المئة من أسهمه، كما يستحوذ البنك المركزي المصري على حصة مماثلة في حين تتوزع المساهمات الأخرى ما بين حكومات ليبيا والامارات وسلطنة عمان. وكان بنك مصر أمريكا الدولي مملوكاً لبنك القاهرة والتنمية الصناعية المصري وشركة مصر للتأمين.

–البنك الأهلي سوسيته جنرال: استحوذ بنك سوسيته الفرنسي على نحو 70 في المئة من أسهمه من خلال شراء حصة البنك الأهلي .

–بنك كايرو باركليز: استحوذ بنك باركليز البريطاني على 100 في المئة من أسهمه من خلال شراء حصة بنك القاهرة.

–البنك المصري التجاري: استحوذ بنك بيريوس اليوناني على حصة رئيسية من رأس ماله في صفقة بلغت قيمتها 87,97 في المئة وليتغير اسم البنك المصري التجاري الى بنك بيريوس – مصر اعتباراً من 2 يناير 2006. كما قام البنك اليوناني في وقت لاحق بالاستحواذ على باقي أسهم البنك المصري ورفع رأس ماله المدفوع إلى 500 مليون جنيه.

وكان بنك بيريوس اليوناني قد استحوذ قبل ذلك على حصة جديدة من أسهم بنك بيريوس مصر، حيث قام بشراء عدد 1766445 سهماً من أسهم رأس مال بنك بيريوس مصر البالغ 500 مليون جنيه موزعاً على 32087071 سهماً بقيمة اسمية 15,5826 جنيهاً للسهم. وتمثل الحصة نحو 5,5 في المئة من رأس المال لترتفع بذلك حصة مساهمة البنك اليوناني من 87,97 في المئة إلى 93,47 في المئة، وتخص الحصة التي تم الاستحواذ عليها الشركة العربية الليبية للاستثمارات الخارجية .

– فروع بنك أمريكان اكسبريس: تم

الإنكليز سيطروا على "القاهرة باركليز" بالكامل ..واليونانيون وضعوا أيديهم على "المصرى التجارى" ودعموا مركز "الأهلي اليوناني" بزيادة رأس ماله إلى 50 مليون دولار

CAIRO INVESTMENT FORUM

دمجها في البنك المصري الأمريكي قبل عملية الاستحواذ عليه من قبل بنك كاليون الفرنسي.

–**بنك مصر الدولي**: استحوذ البنك الأهلي سوسيته جنرال على 90,6 في المئة من أسهمه في واحدة من أكبر الصفقات على مستوى القطاع المصرفي المصري (تجاوزت قيمتها 2,4 مليار جنيه).

–**بنك مصر رومانيا**: استحوذ بنك بلوم اللبناني (بنك لبنان والمهجر) على 97 في المئة من أسهمه بعد أن تمكن من زيادة رأس ماله إلى 500 مليون جنيه وتوفيق أوضاعه المالية مع قانون البنك المركزي ويعد مصر رومانيا البنك المشترك الوحيد الذي يملك فروعاً في منطقة شرق أوروبا ويتمتع بأنشطة مصرفية متنوعة خصوصاً في مجال تمويل التجارة الخارجية لـ مصر كما استحوذ بنك عوده على كامل اسهم بنك القاهرة والشرق الأقصى.

–**بنك كريدى ليونيه**: تم دمجه في بنك كريدى أغريكول ليصبح اسم البنك "كاليون مصر" وليتم دمج البنك في وقت لاحق في البنك المصري الأمريكي ليشكلا بعد ذلك كياناً جديداً يحمل اسم كريدى أغريكول مصر.

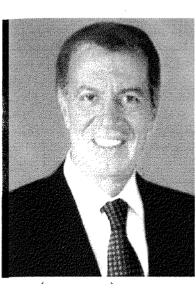
– يجري حالياً دمج بنك التعمير والإسكان في البنك العقاري المصري العربي المملوك بالكامل للدولة، ليكونا بنكاً عملاقاً متخصصاً في مجال التمويل العقاري، ومن المتوقع أن يتم بيع الكيان الجديد الناجم عن عملية الاستحواذ لأحد المستثمرين سواء المصريين أو العرب والأجانب..

–**البنك المصري الأمريكي**: قام بنك كاليون الفرنسي بشراء نحو 75 في المئة من أسهمه وذلك من خلال الاستحواذ على الحصة المملوكة لكل من بنك أميريكان اكسبريس الأمريكي وبنك الاسكندرية في صفقة بلغت قيمتها 2916 مليون جنيه مصري، كما شملت الصفقة التزام بنك كاليون بسداد مبلغ 324 مليون جنيه مصري أي بواقع 5 جنيهات للسهم الواحد لصالح صندوق العاملين بالبنك المصري الأمريكي.

واذا رصدنا ملف بيع حصص البنوك العامة في البنوك المشتركة فإننا نلاحظ أن هذا الملف قارب على الانتهاء، فخلال الفترة الأخيرة تسارعت خطوات بيع مساهمات المال العام في البنوك والشركات المشتركة، ولم يتبق سوى حصص المال العام في ثلاثة



ريمون عوده (بنك عوده مصر)



حاتم صادق (بنك عوده – مصر)

بنوك هي:

البنك الوطني للتنمية:

ابدت مؤسسات مالية عدة رغبتها الاستحواذ على البنك الوطني للتنمية من بينها البنك التجاري الدولي، كما وافق البنك المركزي المصري على قيام إحدى كبريات المؤسسات المالية الاماراتية بالفحص النافي للجهالة للبنك. وكان البنك قد تلقى مؤخراً موافقة المركزي المصري على قيام أحد البنوك الاماراتية بالفحص الفني– المالي والقانوني – النافي للجهالة للوطني للتنمية تمهيداً للنظر في إمكانية الاستحواذ عليه.

بنك الاستثمار العربي

عرض بنك الاتحاد الوطني الاماراتي الاستحواذ على البنك إلا أن الصفقة توقفت

■■

الاماراتيون يبحثون حالياً شراء "الوطني للتنمية".. و"الاتحاد الوطني" استحوذ على "الاسكندرية التجاري والبحري" وعرض شراء "الاستثمار العربي"

■■

عقب استحواذ البنك الاماراتي على بنك الاسكندرية التجاري والبحري، وكان بنك الاتحاد الاماراتي قد استحوذ على 94,8 في المئة من أسهم بنك الاسكندرية التجاري والبحري

وقد سبق هذه الخطوة قيام بنك الاتحاد بتوقيع اتفاق مع بعض مساهمي بنك الاسكندرية التجاري والبحري التزم بموجبه المساهمون ببيع كامل أسهمهم والبالغ نسبتها 58,27 في المئة لبنك الاتحاد الوطني. وضمت قائمة هؤلاء المساهمين الشركة القابضة للنقل البحري والبري وبنك الاستثمار القومي وشركة القناة للتوكيلات الملاحية وشركة مصر للتأمين وبنك القاهرة. ووفقاً لعرض الشراء فقد التزم بنك الاتحاد الوطني بزيادة رأس مال البنك المصدر والمدفوع للبنك المصري إلى 500 مليون جنيه خلال فترة زمنية لا تتعدى ستة أشهر من تاريخ إتمام الإستحواذ والحفاظ على حقوق العاملين بالبنك بعد الاستحواذ.

وعقب اتمام عملية الاستحواذ تم تعديل مجلس إدارة بنك اسكندرية التجاري والبحري ليصبح على النحو التالي: **الشيخ نهيان مبارك آل نهيان** (رئيس مجلس إدارة). **بطي سعيد محمد الكندي** (نائب رئيس مجلس ادارة). **محمد احمد نصر عابدين** (العضو المنتدب). **احمد سعيد محمد البادي** (عضو المجلس ممثلاً عن بنك الاتحاد الوطني). **احمد يوسف عبد الله حسن الصايغ** (عضو المجلس ممثلاً عن بنك الاتحاد الوطني). **محمد راشد احمد مفتاح**

الناصري (عضو المجلس ممثلاً عن بنك الاتحاد الوطنى). **راشد درويش احمد سيف الكتبي** (عضو المجلس ممثلاً عن بنك الاتحاد الوطنى). **سامى احمد ضاعن القمزي** (عضو المجلس ممثلاً عن بنك الاتحاد الوطنى). **فؤاد بيومي هاشم** (عضو ممثلاً عن صغار المساهمين).

ومن بين أبرز المساهمات العامة التى تم بيعها للقطاع الخاص خلال الفترة الماضية بيع البنك الأهلي حصته في البنك الأهلي سوسيته جنرال والبنك التجاري الدولي، كما باع بنك الاسكندرية حصته فى العديد من البنوك على رأسها البنك المصري الأمريكي، والبنك المصري لتنمية الصادرات وبنك مصر ايران للتنمية إلى جانب بيع حصص في شركات اسمنت واسمدة ومقاولات وشركات صناعية وزراعية وقد اشترى مستثمرون عرب وأجانب جزءاً من هذه المساهمات. كما تم بيع مساهمات بنك القاهرة أحد بنوك القطاع العام في بنوك عدة منها القاهرة بي أن بي باريبا وبنك كايرو باركليز، وكذا مساهمات بنك مصر في بنك مصر الدولي.

وروعي في اختيار عروض الشراء للمساهمات العامة تمتع المؤسسات المالية المتقدمة للشراء بمراكز مالية قوية وسمعة جيدة حتى تكون قادرة على نقل التكنولوجيا المصرفية الحديثة بما يسهم في تقديم خدمات بنكية جديدة، وقد حققت البنوك العامة باتخاذها هذه الخطوة أرباحاً رأسمالية حسنت من معدلات الربحية لديها وأتاحت الفرصة لاستخدام هذه الأرباح في عمليات إعادة الهيكلة.

جنسية الأجانب

وإذا تطرقنا بالتفصيل إلى ملف المستثمرين الأجانب الذين استحوذوا على حصص رئيسية في البنوك المصرية نلاحظ انهم متنوعون. وعلى سبيل المثال فإن البنك التجاري الدولي نجح في جذب مجموعة رييبلوود الامريكية التي استحوذت على حصة البنك الاهلي المصري في البنك البالغة 18,7 في المئة من رأس مال البنك.. وعقب إتمام عملية الاستحواذ قام البنك التجاري الدولي بزيادة رأس مال البنك المصدر والمدفوع من 1300 مليون جنيه ليصبح 1950 مليوناً (بزيادة قدرها 650 مليون جنيه) وتمويل الزيادة من الاحتياطي العام والذي سجل



سعد الأزهري (بلوم مصر)

إجمالياً قدره 723,775,555 جنيهاً في 12/31/ 2005 بتوزيع اسهم مجانية على المساهمين (بواقع سهم مجاني لكل سهمين اصليين مع جبر كسور الاسهم لصالح صغار المساهمين).

كما أعلن البنك التجاري الدولي عزمه التوسع في شبكة فروعه المحلية من خلال شراء مقار جديدة تصلح لإقامة 21 فرعاً جديداً في محافظات القاهرة ،الاسكندرية، الدلتا والقناة. وقال مصدر مسؤول بالبنك انه يتم دراسة افتتاح فروع جديدة في هذه المحافظات ضمن خطته للتوسع على المستوى المحلي تماشياً مع خطة الدولة لتكثيف اهتمامها بالمشروعات والخدمات الاستثمارية فيها. وأوضح أنه من خلال الفروع الجديدة ستتوسع بذلك شبكة فروع البنك التجاري الدولي التي تبلغ حالياً 105 فروع بمختلف محافظات مصر ،مشيراً إلى

مجموعة البنك العربي نافست بقوة على شراء أحد البنوك العامة و"البنك الأردني" دعم المركز المالي لفروعه في القاهرة



الشيخ نهيان بن مبارك (الإسكندرية التجاري والبحري)

أن هناك خطة موازية للتوسع إقليمياً خلال المرحلة المقبلة.

وفى إطار خطته دعم موقفه الخارجي وقع البنك التجاري الدولي مذكرة تفاهم مع عدد من المستثمرين من مصر و الامارات لتأسيس بنك مشترك في الجزائر تحت اسم "البنك التجاري الدولي – الجزائر" حيث يوفر مناخ القطاع المصرفي هناك فرص استثمار متميزة خصوصاً في ما يتعلق بالخدمات المصرفية للشركات وذلك في ظل ما يشهده حالياً الاقتصاد الجزائري من طفرة هيكلية يتعاظم معها دور القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني عن طريق عمليات الخصخصة والاستثمارات الاجنبية المباشرة. وكان البنك التجاري الدولي قد قدم عرضاً للاستحواذ على بنك الاسكندرية بعد أسابيع عديدة من التقييم الشامل لعملية الاستحواذ والتي تضمنت دراسة مفصلة للمتطلبات الخاصة بتنفيذ إجراءات الدمج وإعادة الهيكلة وقد ركزت إدارة البنك في عرضها على البنود التي تسمح لها بتحقيق نمو في ربحية السهم وعائد متميز على الاستثمار متماشياً بذلك مع أداء البنك في السابق وتوقعاته المستقبلية.

البنوك الفرنسية

نجحت البنوك الفرنسية في دعم موقفها بقوة داخل السوق المصرية باستحواذها على أربعة من البنوك الخاصة والمشتركة في مصر هي: المصري الامريكي ومصر الدولي والقاهرة وباريس الذي كان يستحوذ بنك



فهد الرجعان (دلتا الدولي)



غازي عبد الجواد (المؤسسة العربية المصرفية)

القاهرة على 51 في المئة من أسهمه والائتمان الدولي الذي كان يستحوذ البنك الأهلي المصري على معظم أسهمه، فقد قام البنك الاهلي سوسيته جنرال بالاستحواذ على بنك مصر الدولي بعد دخوله في منافسة حادة مع غريمه التقليدي وهو بنك بي أن بي باريبا. وقام الاخير بالاستحواذ على بنك القاهرة وباريس ليغير اسمه بعد ذلك إلى القاهرة بي أن بي باريبا.

واستحوذ كاليون الفرنسي على البنك المصري الامريكي وفي وقت لاحق تم دمج البنكين تحت اسم كريدي اغريكول–مصر الذي تم اطلاق نشاطه برأس مال مدفوع 148،1 مليار جنيه وبحقوق ملكية 6،1 مليارات جنيه وتتوزع مساهمته ما بين 60 في المئة لبنك كريدي اغريكول فرنسا و20 في المئة لشركة المنصور والمغربي للاستثمار والتنمية و20 في المئة لصغار المساهمين. ويعد الكيان المصرفي الجديد نتاج اندماج بنكين هما كاليون "مصر" والمصري الامريكي كما يعد منافساً جديداً لكبريات البنوك الخاصة في السوق وعلى رأسها التجاري الدولي CIB مصر، والأهلي سوسيته جنرال وHSBC – مصر، خصوصاً أن الكيان الجديد يتمتع بالمركز المالي المتميز متمثلا في كاليون والمنصور والمغربي بالاضافة الى الخبرة البشرية والكوادر المدربة وهم فريق عمل المصري الامريكي صاحب الخبرة الواسعة في السوق المصرية.

وعبر عن ذلك **ياسين منصور** رئيس بنك كريديه اغريكول "مصر" حيث اكد ان اطلاق نشاط الكيان الجديد يساهم في تطوير الخدمة المصرفية المقدمة للسوق المصرية، خصوصاً ان كريدي اغريكول فرنسا يعد واحداً من اكبر البنوك العالمية المتخصصة.

وكانت صفقة استحواذ البنك الفرنسي على البنك المصري الامريكي قد شهدت منافسة حادة بين ثلاثة من البنوك العالمية الكبرى .. وكانت بداية الصفقة اتفاق كل من بنك الاسكندرية المساهم بنسبة 33,8 في المئة وبنك "أمريكان اكسبريس" المساهم بنسبة 40,8 في المئة في البنك المصري الأمريكي على طرح حصتهما المشتركة البالغة 74,6 في المئة للبيع لمستثمر ستراتيجي، وتم اختيار بنك "كريدي سويس فيرست بوسطن" ليتولى دور المستشار المالي للبائعين والمروج للعملية بتاريخ 2005/6/12. وتم الترويج لطرح الحصة لدى العديد من المؤسسات المالية

■■

نشاط ملحوظ لبنوك عالمية أبرزها HSBC وBNP

■■

"دويتشه بنك" الألماني و"ستاندرد تشارتر" البريطاني وبنوك أوروبية ويابانية تخطط لدخول السوق المصرية

■■

الدولية والاقليمية أسفرت عن تقديم عدد من العروض تمت تصفيتها بواسطة المستشار المالي والمساهمين الرئيسيين إلى قائمة مختصرة من ثلاثة بنوك هي "كاليون"، "اتش اس بي سي" و"سامبا"، وتم الحصول على موافقة مجلس ادارة البنك المركزي المصري من حيث المبدأ على قيامهم بالفحص النافي للجهالة وتملك أي منهم على نسبة تصل إلى 100 في المئة من رأس المال المصدر والمدفوع للبنك المصري الأمريكي بموجب عرض شراء وفقاً للأحكام والقواعد السارية في هذا الشأن وبما في ذلك كامل حصة المال العام وشريطة الحفاظ على حقوق العاملين بالبنك المصري الأمريكي. وقام بنك الاسكندرية بالتعاون مع المستشار المالي بإعداد دراسة لتحديد القيمة العادلة لأسهم البنك المصري الأمريكي تم عرضها على اللجنة الخماسية لمراجعة واعتماد تقييم حصص المال العام في المؤسسات المالية والمشكلة بقرار وزير الاستثمار الرقم 143 لسنة 2004 برئاسة نائب رئيس مجلس الدولة وممثلين عن كل من وزارة المالية، الجهاز المركزي للمحاسبات، البنك المركزي المصري، الهيئة العامة لسوق المال، وجمعية المحاسبين والمراجعين، وقد انتهت اللجنة إلى اعتماد سعر 45 جم/للسهم كحد أدنى لسعر البيع. تقدم كل من بنك "كاليون" وبنك "اتش اس بي سي" بعروضهما المالية للبائعين وتم تشكيل لجنة من ممثلي بنك الاسكندرية، بنك "أمريكان اكسبريس"، وزارة الاستثمار، والبنك المركزي المصري للبت في عرضي الشراء المقدمين والتفاوض. وانتهت اللجنة إلى قبول عرض بنك "كاليون" لشراء حتى 100 في المئة من أسهم رأس مال البنك المصري الأمريكي بسعر 45 جم/للسهم، أي بقيمة اجمالية 2916 مليون جنيه مصري من خلال عرض شراء يتم الاعلان عنه في الصحف وفقاً لأحكام القوانين السارية في هذا الشأن.

وتنفيذاً لقرار مجلس ادارة البنك المركزي المصري بالحفاظ على كافة حقوق العاملين بالبنك المصري الأمريكي بما في ذلك حقوقهم التأمينية لدى صندوق التأمين الخاص البديل، والتزاماً بسياسة الدولة في هذا الشأن، تعهد بنك "كاليون" بتغطية أي عجز في التزامات الصندوق وذلك حتى تاريخ نفاذ اندماج البنكين، وذلك طبقاً لقرار رئيس مجلس الوزراء الرقم 2008 لسنة 2005 بشأن شروط وإجراءات الاندماج، وقد تم

حالات الدمج والاستحواذ التي تمت في البنوك المصرية خلال الفترة الأخيرة:

البنك المستحوذ عليه	البنك المستحوذ	جنسية البنك المستحوذ	حصة الملكية%	قيمة الاستحواذ	السعر/ الربحية	السعر/القيمة الدفترية
مصر الدولي	الأهلي سوسيتيه جنرال	مصري فرنسي	90.70	2.204مليون جنيه	14.2	1.9
بيع حصة الإسكندرية وامريكان اكسبريس من المصري الأمريكي	كاليون	فرنسا	74.70	2.178مليار جنيه	13.2	3.0
القاهرة الشرق الأقصى	عودة	لبناني	100	94مليون دولار	11.3	3.6
مصر رومانيا	بلوم	لبناني	100	591مليون جنيه	–	2.4
المصري التجاري	بيريوس	يوناني	94	264.1 مليون جنيه	–	–
مصر أمريكا الدولي	العربي الأفريقي الدولي	مصري كويتي	100	239.5 مليون جنيه	30.0	1.9
بورسعيد الوطني للتنمية	الشركة المصرفية العربية	مصري	100	100مليون جنيه	–	–
التجارة والتنمية "التجاريون"	الأهلي المصري	مصري	100	منح البنك المركزي قرضا مساندا بدون فوائد لمدة 12عاما	–	–
المهندس	الأهلي المصري	مصري	100	حصل على قرض مساند3 مليارات جنيه	–	–
بنك مصر اكستريور	بنك مصر	مصري	100	حصل بنك مصر على قرض مساند 1,6 مليار جنيه		
البنك العقاري المصري العربي	بنك الإسكان والتعمير	مصري	100	انتهى التقييم وجاري الاستحواذ		
البنك المصري المتحد	المصرف المتحد	مصري	100	نهاية يونيو 2006		
بنك النيل	المصرف المتحد	مصري	100	نهاية يونيو 2006		
المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار	المصرف المتحد	مصري	100	نهاية يونيو 2006		
بنك العمال المصري	بنك التنمية الصناعية	مصري	100	وافق المركزي على الاندماج وجارى التقييم		
المصري الامريكي	كريدي اغريكول	مصري فرنسي	80	نهاية اغسطس 2006		
كاليون مصر	كريدى اغريكول	مصري فرنسي	100	نهاية اغسطس 2006		

تقدير هذا العجز بمبلغ 324 مليون جنيه أي بواقع 5 جنيهات للسهم الواحد، سيلتزم المشتري بها لضمان كافة الحقوق المكتسبة لأصحاب المعاشات والمستحقين وكذا الأعضاء المستمرين في العمل قبل تصفية الصندوق في تاريخ الدمج. وتجدر الاشارة إلى أن سعر تنفيذ عملية الشراء 45 جم/للسهم (بعد خصم عجز صندوق العاملين وقدره 5 جم/للسهم) يمثل 3,3 مرات القيمة الدفترية للسهم وبزيادة السعر بقيمة العجز الذي التزم المشتري بسداده يرتفع المضاعف إلى 3,6 مرات علماً بأن متوسط مضاعف السعر إلى القيمة الدفترية في عمليات الاستحواذ التي تمت مؤخراً لبنوك مصرية مماثلة كان 2,7 مرة بينما بلغ متوسط هذا المضاعف 2,6 مرة لعمليات استحواذ تمت لبنوك في شرق أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا خلال عامي 2004 و2005.

الأهلي المتحد

ومن ابرز المستثمرين الذين اقتحموا السوق المصرية في الأشهر الأخيرة البنك الاهلي المتحد وهو من كبريات البنوك العربية، وقد قاد البنك الذي يتخذ من البحرين مقراً له كونسرتيوم للاستحواذ على واحد من البنوك المصرية البارزة وهو

■■

اللبنانيون فازوا بـ "مصر رومانيا" والقاهرة الشرق الأقصى" ويطمحون للفوز بصفقات بنوك أخرى

■■

المصرفان اللبنانيان يدخلان إلى مصر ولديهما تواجد عربي وأوروبي

■■

بنك الدلتا الدولي في صفقة تجاوزت قيمتها 1,6 مليار جنيه ونجح هذا الكونسرتيوم في الحصول على موافقة البنك المركزي المصري النهائية على صفقة الاستحواذ على 100 في المئة من بنك الدلتا الدولي – مصر، بحد أدنى 81 في المئة من تلك الأسهم، وذلك بسعر 37 جنيهاً مصرياً للسهم الواحد. ويضم الكونسرتيوم البنك الأهلي المتحد و بنوكه التابعة ومؤسسات مالية خليجية كما يضم الكونسرتيوم 3 بنوك هي :الأهلي المتحد والأهلي القطري والكويت الشرق الاوسط الى جانب مؤسسة الضمان الاجتماعي بالكويت وشركة ستراتيجية الخليجية. وكان اتفاق قد عقد بين بعض مساهمي بنك الدلتا الدولي الذين يحوزون نسبة 80,85 في المئة من الاسهم والبنك الاهلي البحريني للاستحواذ على اسهم البنك بسعر 37 جنيهاً للسهم الواحد.

دلة البركة

تعد مجموعة دلة البركة واحدة من ابرز

ملتقى القاهرة للاستثمار



EGYPTIANS OFFER YOU
THEIR MOST PRECIOUS TREASURE: THE SUN





Come to the land where visions are welcomed and projects come true.

Discover an Egypt that is now open for business.
To invest, do business, or... simply relax!

www.egypt.travel

For more information:
The Egyptian Tourism Development Authority
Tel: +202 5703490 - Fax: +202 5703491
Or visit our stand #C3



المستثمرين في القطاع المصرفي المصري حيث رفعت حصتها في رأس مال بنك " التمويل المصري السعودي " الى 75 في المئة .وتبلغ مساهمة مجموعة البركة المصرفية ومقرها البحرين في رأس المال المصري 250 مليون جنيه. وكانت المجموعة قد اعلنت مؤخراً اتخاذ عن قرار بدعم خطط بنك التمويل المصري السعودي وزيادة حجمه ورفع استثمار المجموعة في مصر لتمتلك حصة تعادل 75 في المئة من ملكيته، وقال **عدنان يوسف** الرئيس التنفيذي للمجموعة أن مجموعة البركة رفعت نسبة ملكيتها في البنك المصري إلى 75 في المئة بعد الزيادة الأخيرة لرأس المال، وذلك ضمن خطط المجموعة للتوسع في السوق المصرية بما يجاري قرار البنك المركزي المصري بزيادة رؤوس أموال البنوك العاملة في مصر.

توفيق الأوضاع

ولعبت الاستثمارات العربية والاجنبية في توفيق أوضاع العديد من البنوك المصرية خصوصاً التي فشلت في زيادة رؤوس أموالها إلى 500 مليون جنيه طبقاً لتعليمات البنك المركزي المصري .. صحيح أن هناك بنوكاً وفقت أوضاعها المالية قبل قدوم الأجانب ولكن المتابع لملف القطاع المصرفي المصري يلحظ ان الاجانب دعموا المراكز المالية للبنوك حتى التي وفقت أوضاعها.

وتضم قائمة البنوك التي وفقت أوضاعها المالية خلال العامين الماضيين:

1 – البنك التجاري الدولي/ مصر CIB الذي ضاعف رأس ماله عقب انضمام مجموعة ريبيلوود الاميركية إلى قائمة مساهميه

2– بنك مصر الدولي الذي استحوذ عليه البنك الأهلي سوسيته جنرال

3 – البنك المصري الأمريكي الذي استحوذ عليه بنك كاليون مصر "كريدي اغريكول"

4 – BNP Paribas Le Caire بنك القاهرة بي أن بي باريبا

5 – بنك قناة السويس الذي تسيطر شركات ليبية وعربية على جزء مهم من أسهمه

6 – البنك المصري التجاري الذي استحوذ عليه بنك بيريوس اليوناني وتحول اسمه بعد ذلك إلى اسم "بنك بيريوس- مصر"



حسن عبدالله (العربي الأفريقي الدولي)

7 – بنك الدلتا الدولي الذي استحوذ عليه كونسرتيوم عربي يقوده البنك الاهلي المتحد في البحرين

8 – بنك فيصل الإسلامي المصري الذي يعد الامير **محمد الفيصل** أحد أبرز مساهميه بل ويرأس مجلس ادارته

9 – بنك التمويل المصري السعودي الذي تسيطر مجموعة دله البركة السعودية على معظم اسهمه ويرأس مجلس ادارة البنك الشيخ **صالح كامل** رئيس المجموعة

10 – البنك الوطني المصري

11 – البنك المصري الخليجي وهو واحد من البنوك التي يستحوذ عدد من كبار رجال الاعمال السعوديين والكويتيين على حصة رئيسية في اسهمه

12 – HSBC – مصر الذي يسيطر عليه بالكامل بنك اتش اس بي سي العالمي

13 – بنك مصر إيران للتنمية الذي تستحوذ شركة الاستثمارات الخارجية الايرانية على 40 في المئة من اسهمه في حين تمتلك الحكومة المصرية النسبة الباقية.

14 – بنك باركليز ـ مصر

15 – بنك كريدي اغريكول ـ مصر الناجم عن اندماج بنكين هما المصري الامريكي وكاليون مصر

16 – بنك مصر رومانيا الذي استحوذ بنك بلوم اللبناني على 97 في المئة من أسهمه ليصبح اسمه بعد ذلك بنك بلوم ـ مصر

17 – بنك التعمير والإسكان

18 – البنك الأهلي سوسيته جنرال

19 – البنك العربي الأفريقي الدولي

20 – البنك المصري لتنمية الصادرات

21 – بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC مصر الذي تستحوذ المؤسسة العربية المصرفية على معظم أسهمه

22 – بنك الشركة المصرفية العربية الدولية الذي استحوذ على بنك بور سعيد الوطني للتنمية

كما نجح عدد من فروع البنوك الأجنبية العاملة في السوق المصرية في زيادة رؤوس أموالها الى 50 مليون دولار طبقاً لتعليمات البنك المركزي بل هناك بعض تلك الفروع استطاعت أن تزيد رؤوس أموالها الى معدل يفوق المطلوب بكثير ومنها :

1 – أبو ظبي الوطني الإماراتي الذي تنافس على صفقة بنك الاسكندرية

2 – Citi Bank N.A - Egypt وهو واحد من ابرز البنوك العاملة في مجال التجزئة المصرفية

3 – البنك العربي الأردني الذي يصنف على انه اكبر فرع بنك اجنبي في مصر

4 – بنك المشرق الإماراتي

5 – البنك الأهلي اليوناني

6 – بنك The Bank of Nova Scotia الكندي

7 – البنك الوطني العماني

ولم توفق بنوك أجنبية عدة أوضاعها المالية في مصر وهو ما دفع البنك المركزي الى مطالبتها الانسحاب من مصر وتصفية نشاطها، وجاء في مقدمة هذه البنوك جمال تراست اللبناني والاهلي السوداني والاهلي الباكستاني ومصرف الرافدين. ■

■■

عيون المستثمرين الأجانب حالياً على "الوطني المصري" و"المصري الخليجي" و"الاستثمار العربي"

■■

الإستثمار في المصارف غير متمركز، والحصة الأكبر مازالت للمصارف الحكومية

■■

ملتقى القاهرة للاستثمار

مع نظام التمويل العقارى

على أرض مصر فى أى مكان ... امتلك بيتك الآن

مع نظام التمويل العقارى يمكنك:

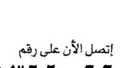
- شراء عقار لا تملك ثمنه
- تشطيب أو تجديد بيتك
- بناء بيتك على أرض تملكها

مزايا التمويل العقارى:

- حرية اختيار أى عقار تريده فى أى مكان على أرض مصر
- توفير التمويل اللازم لشراء العقار المناسب
- بقيمة الإيجار تملك منزلك
- امتلك الوحدة من أول يوم بإسمك بسعر النهاردة
- سدد على أقساط تصل إلى ٢٠ سنة
- العقار أفضل إستثمار على المدى البعيد

Synergy

هيئة التمويل العقارى



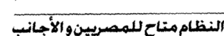
إتصل الآن على رقم

٥٣٦٦٠٢٢

وتعرف على نظام التمويل العقارى

www.mf.gov.eg

امتلك بيتك



النظام متاح للمصريين و الأجانب





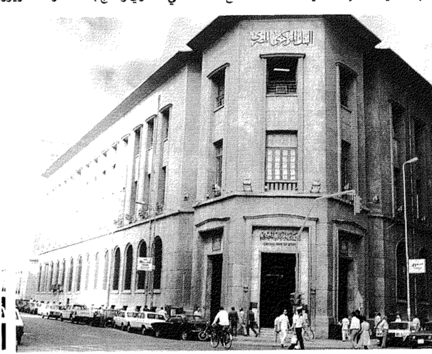
وزارة الإستثمار

خريطة الاستثمار في القطاع المصرفي

يدخل الجهاز المصرفي المصري في هذه المرحلة اختباراً حاسماً تتحدد بنتائجه ملامح خريطة جديدة للسوق ربما تشهد تغير مراكز القوة والتأثير بين اللاعبين الكبار في السوق.

وتتوقع الدوائر المصرفية أن ينتقل مركز الثقل من بنوك القطاع العام إلى البنوك الأجنبية التي باتت لا تسيطر على حصة مؤثرة من السوق فحسب بل تمتلك خططاً وستراتيجيات تشغيل من شأنها إعادة صياغة سوق الخدمات والمنتجات المصرفية. فهذه البنوك تمتلك قوة هجوم ثلاثية ـــ بحسب تعبير مصرفيين كبار والتي تضم الملاءة المالية والخبرات الفنية الضخمة إلى جانب التكنولوجيا الحديثة والكوادر البشرية المؤهلة ومن ثم تنتظر السوق أن تطرح البنوك الأجنبية مبادرات من شأنها إنعاش القطاع المصرفي في السنوات القليلة المقبلة.

على مدى الأشهر الماضية، مثّل القطاع المصرفي المصري فرصة مغرية للاستثمار الأجنبي استنادا إلى عدد من العوامل الموضوعية التي يأتي على رأسها توقّف البنك المركزي المصري عن منح تراخيص إنشاء بنوك جديدة، في الوقت الذي بدأ تنفيذ خطة إعادة هيكلة شاملة للقطاع تستهدف خفض عدد البنوك العاملة في السوق إلى نحو 20 بنكاً مقابل أكثر من 56 بنكاً عبر عمليات دمج شملت حتى الآن 9 بنوك صغيرة هي: النيل، المصري المتحد، المصرف الدولي في المصرف المتحد ودمج بنك التجاريون وبنك المهندس في البنك الأهلي المصري ودمج بنك مصر اكستريور



وبنك القاهرة في بنك مصر ودمج بنك العمال في بنك التنمية الصناعية ودمج البنك العقاري في بنك التعمير والإسكان.

وتوازى مع خطة المركزي عمليات استحواذ بين البنوك المحلية بعضها لبعض حيث استحوذ البنك العربي الأفريقي على بنك مصر أمريكا الدولي و بنك كريديه ليونيه على البنك المصري الأمريكي فيما استحوذ البنك الأهلي سوسيته جنرال على بنك مصر الدولي والبنك التجاري الدولي على بنك بورسعيد الوطني، اي ان السوق المصرفية شهدت خلال عام واحد اختفاء 13 مصرفاً من الساحة، الأمر الذي يعني تراجع فرص الوجود في السوق مما حفّز المصارف الأجنبية والعربية على الدخول بقوة اغتناماً للفرصة.

وتمثّلت هذه الفرصة في عدد من المصارف صغيرة ومتوسطة الحجم والتي تمّ عرضها للبيع وتنافست بنوك عربية وأجنبية على اقتناصها عبر صفقات عدة.

يضاف إلى هذه العوامل مجموعة من الأسباب الأخرى التي عززت تنافسية القطاع المصرفي المصري أمام الراغبين في الدخول فيه سواء كانت مؤسسات مصرفية أجنبية أو عربية. من هذه الأسباب نمو سوق التجزئة المصرفية والتي بات تولد أرباحاً جيدة للمصارف العاملة في السوق خصوصاً وأن دراسة صدرت عن منظمة "فيزا" العالمية مؤخراً تفيد بإمكانية وصول عدد مستخدمي بطاقات الدفع الالكتروني إلى عشرة ملايين شخص بحلول العام 2010 وأن حجم العمليات التي تتم بواسطة هذه البطاقات سوف يرتفع من ثلاثة مليارات دولار سنوياً في الوقت الراهن إلى 15 ملياراً في العام 2010.

أيضاً من هذه العوامل تحسّن مؤشرات الاقتصاد الكلي بعد أن سجل معدل النمو 6,1 في المئة هذا العام وهو معدل مرشح للوصول إلى 7 في المئة في العام 2007، الأمر الذي يعني تنفيذ العديد من المشروعات الضخمة خصوصاً في المجالات الواعدة ومنها مجالات الطاقة والنقل والسياحة والعقار والصناعات الغذائية وهي مشروعات سوف تكون بحاجة ماسة للتمويل ما يوفّر فرص توظيف وربحية جيدة للبنوك.

يتزامن مع ذلك خطة تحويل المجتمع المصري إلى مجتمع غير نقدي يتعامل بوسائل دفع الكترونية وهي الخطة التي

ملتقى القاهرة للاستثمار

ترعاها وزارتا المالية والتنمية الإدارية والتي تستهدف سداد رواتب 5,5 ملايين موظف في الجهاز الإداري للدولة عبر نظم البطاقات الذكية وماكينات A.T.M، الأمر الذي يصب في نهاية المطاف في تعزيز ونشر الثقافة المصرفية بالمجتمع ما يفيد البنوك العاملة في السوق.

أيضاً هناك الإقبال الكبير على الخدمات المصرفية للأفراد سواء من جانب المصارف أو من جانب الأفراد ذوي المداخيل المتوسطة وذلك لتمويل احتياجات هؤلاء الأفراد من شراء سيارات أو سلع منزلية بالتقسيط أو تمويل شراء المنازل وبالتالي يمثّل هذا الإقبال رافداً جديداً ومتواصلاً للربحية للمصارف.

وتأتي في نهاية هذه الأسباب حالة الانفتاح والديناميكية الاستثمارية التي تمرّ بها السوق المصرية حالياً مما انعكس على حجم تجارتها الخارجية والارتباط المتبادل بينها وبين الأسواق الخارجية سواء على الصعيد الإقليمي أو على الصعيد الدولي ما وفّر مناخاً ايجابياً للعمل أمام المصارف المتواجدة في السوق.


بورصة القاهرة

تبادل الادوار

هذه الحالة من التنافسية الشديدة والسوق المفتوحة جعلت الجميع ينظر إلى السوق عبر رؤية متفائلة في الوقت الذي يتخوف فيه البعض من فقدان بنوك القطاع العام السيطرة على قيادة السوق وانتقال زمام المبادرة إلى البنوك الأجنبية على وجه التحديد وهي البنوك التي يقودها كل من "باركليز" البريطاني و"بيريوس" اليوناني و"سوسيته جنرال" الفرنسي حتى الآن. بينما يستعدّ "سان باولو" الإيطالي للقفز على مقصورة القيادة عبر خطة ستراتيجية طموحة في السوق.

أمام هذه المخاوف والتوقعات السلبية بشأن مستقبل بنوك القطاع العام وحصصها السوقية، خصوصاً في ما يتعلق ببنكي "مصر" و"الأهلي" قام اتحاد البنوك بإعداد دراسة مسحية موضوعية للتعرّف على خريطة توزيع الحصص السوقية في العام المقبل بعد عمليات الدمج والاستحواذ وإعادة الهيكلة واسعة النطاق التي شهدتها السوق.

وخلصت الدراسة إلى مجموعة من الأرقام التي تُسهم في رسم صورة واضحة المعالم للسوق. من هذه الأرقام أن حصة البنوك المملوكة للدولة سوف تدور حول 52,2 في المئة بينما ستبلغ حصة البنوك الأجنبية وفروعها 18,5 في المئة وتبلغ حصة البنوك المملوكة لمؤسسات مالية ومصارف عربية 9,3 في المئة وتستحوذ البنوك المتخصصة والخاصة على نحو 20 في المئة من السوق، علماً بأن البنوك المتخصصة مملوكة بنسب مؤثرة للدولة ومنها بنك الإسكان وبنك الائتمان الزراعي وبنك التنمية الصناعية وبنك تنمية الصادرات.

وحسب هذه الدراسة أيضاً فإن حصة البنوك العامة في السوق تتوزع بنسبة 23,7 في المئة من إجمالي حجم السوق لبنك مصر بعد استحواذه على بنك القاهرة ونسبة 25 في المئة للبنك الأهلي الذي يُعدّ ـ حتى الآن ـ اللاعب الرئيسي وقائد السوق بحكم ضخامة حجمه.

18,5 في المئة أجنبية
و 9,3 في المئة عربية

القطاع العام 52,2 في المئة
والمتخصصة 20 في المئة

أما على صعيد البنوك الأجنبية فتتوزع الحصص بنسبة 5,8 في المئة لبنك "بيريوس اليوناني" ونسبة 5,2 في المئة للبنك "الأهلي سوسيته جنرال" و3 في المئة لبنك "باركليز" و 2,1 في المئة لبنك "بي أن بي باريبا الفرنسي".

وعلى صعيد البنوك العربية يأتي في المقدمة بنك التمويل المصري السعودي بحصة قدرها 2,8 في المئة، بينما يحصل البنك التجاري الدولي بمفرده على حصة قدرها 4,8 في المئة من إجمالي حجم السوق

ورغم أن لغة الارقام لا تكذب ولا تتجمل يبقى السؤال حول مستقبل السوق المصرفية في مصر في ظل وجود اللاعبين الأجانب قائماً وإن كانت الاجابة سوف تصب في نهاية الأمر في خانة تعزيز أوضاع القطاع المصرفي وتنافسيته وقدرته على خدمة توجّهات الاقتصاد الوطني في المرحلة المقبلة. ■

CAIRO INVESTMENT FORUM

أول مصرف لبناني في مصر

بنك بلوم BLOM
التركيز على الخدمات المتميّزة


علاء سماحة

بدأ بنك بلوم مصر (BLOM Egypt) عمله مع بداية العام 2006 كأوّل مصرف لبناني يدخل السوق المصرفية المصرية، مضيفاً بذلك محطة جديدة على شبكة انتشاره العربية والدولية انطلاقاً من البنك الأم – بنك لبنان والمهجر، الذي يتصدّر لائحة المصارف العاملة في لبنان.

وجاءت ولادة بنك بلوم مصر نتيجة لشرائه أكثر من 96 في المئة من أسهم بنك مصر رومانيا، وبعد مفاوضات استمرّت بضعة أشهر وانتهت بإنجاز الصفقة خلال الشهر الأخير من العام 2005.

وكان بنك مصر رومانيا قبل انتقال ملكيته إلى "بلوم بنك" يمتلك قاعدة زبائن لا بأس بها ويعمل من خلال 8 فروع في مصر: 5 منها في القاهرة واثنان في الإسكندرية، وفرع واحد في الغردقة، إضافة إلى فرع ووكالتين في رومانيا.

عضو مجلس الإدارة والعضو المنتدب والمدير التنفيذي علاء سماحة الذي تولى مهام عمله في مطلع شهر سبتمبر الماضي، يقول: "إنّ النتائج المحققة خلال هذه الفترة القصيرة (أقل من عام) تبدو مشجّعة ومرضية سواء على صعيد النمو أو على صعيد تحسين المنتجات والخدمات الجديدة".

النمو والتوسّع

ويعقّب سماحة: "خلال هذه الفترة شرع البنك في فتح 6 فروع جديدة في مختلف المناطق تشمل المنصورة، شرم الشيخ والإسكندرية، ويتوقّع افتتاح 4 فروع قبل نهاية العام الحالي، وافتتاح فرعين في بدايات العام 2007".

أما على صعيد النمو فأشار العضو المنتدب بأنّ ودائع الزبائن قد زادت في نهاية شهر سبتمبر 2006 بنسبة 12 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، في حين زادت القروض والتسليفات بنسبة 16,5 في المئة.

ويوضح أنّ التركيز خلال الفترة الأولى من العام كان منصبّاً على فحص الديون المتعثّرة إبان الفترة السابقة، وأخذ المخصصات اللازمة والتي باتت متناسبة مع حجم الديون. ويؤكّد سماحة "أنّ البنك سيحقق ربحاً صافياً مجزياً في نهاية العام بعد احتساب كل المخصصات اللازمة".

خطة التوسّع

وعن خطة التوسّع للمرحلة المقبلة وأولوياتها المحدّدة يقول العضو المنتدب علاء سماحة بأنها "خطة ترتكز على الانتشار في محافظات الجمهورية من حيث الفروع، وعلى تقديم المنتجات الخاصة بالأفراد (Retail) سواء لجهة الإدخار أو القروض الشخصية".

مشيراً إلى "أنّ البنك يحتل مرتبة متقدمة في مجال القروض المخصصة لشراء السيارات (Car Loan)، إضافة إلى حصول تقدّم ملحوظ في مجال بطاقات الائتمان".

ويضيف: "نحن في صدد التحضير لطرح منتجات جديدة في مجال صيرفة التجزئة تعتمد على خبرة البنك في هذا القطاع، وعلى دراسة متطلبات الأسواق".

أمّا على صعيد تمويل الشركات (Corporate Banking) يشير سماحة إلى أن ثمة اتجاهاً للتوسّع في هذا المجال مع التركيز على الإمكانات المتاحة في مجال تمويل الشركات متوسطة وصغيرة الحجم (SMEs)، كذلك إلى إمكانات التوسّع في مجال القروض المشتركة حيث ستكون هناك عملية تمويل سيتم إنجازها في الأسابيع المقبلة.

التميّز في الخدمات

وبصورة عامة يقول العضو المنتدب المدير التنفيذي لبنك بلوم مصر، أنّ البنك سيوفر خدمات شاملة للزبائن على غرار ما يوفّره البنك الأم في بيروت، مع الأخذ في الاعتبار خصوصية ومزايا السوق المصرية. ومؤكداً بالقول: "ليست المشكلة بالنسبة إلينا في زيادة الحصة السوقية، ذلك أن رفع الحصة لا يشكّل تحدياً في سوق ضخمة، كالسوق المصرية حيث نسبة التمصرف فيها لا تتعدى الـ 12 في المئة، غير أن التحدي الأساس إنما يكمن في مستوى الخدمات وفي نوعيتها، وهو أمر مطلوب بإلحاح وينبغي أن يكون عنواناً أساسياً للمصارف العاملة في مصر.

إلى ذلك، يشير العضو المنتدب إلى عزم البنك الاهتمام بتوفير الخدمات المصرفية الخاصة (Private Banking) وإلى الإمكانات الكبيرة المتاحة في هذا المجال انطلاقاً من حجم ثروات المصريين في الخارج.

ويختم سماحة قائلاً: "إن كل خططنا التوسّعية وفي أي اتجاه، تتطلب منا جهوداً من أجل التوظيف في العنصر البشري سواء من خلال تدريب وإعداد الكوادر الحالية، أو من خلال استقطاب كفاءات جديدة. ■

مجلس الإدارة

يتألف مجلس إدارة بنك بلوم مصر من السادة:

سعد الأزهري (رئيساً)، علاء سماحة (عضواً منتدباً ومديراً عاماً تنفيذياً)، والأعضاء السادة: الياس عرقتنجي، د.فادي عسيران، سمير قسيس، عبد الرحمن البركة ود. شاكر عبد الله.

ملتقى القاهرة للاستثمار

بنك عوده في مصر

خطوة باتجاه المصرف الإقليمي

أنجز بنك عوده في مصر الاستعدادات الأساسية للانطلاق بعمله في السوق المصرية وبشبكة فروع يتوقع أن تصل إلى 40 فرعاً خلال العام 2007 تغطي مختلف المناطق المصرية.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك عوده في مصر، جابي قسيس أنّ أولويات البنك في المرحلة الأولى تعريف المصريين بشبكة بنك عوده محلياً وإقليمياً وتقديم مستوى متميّز من الخدمة. وهنا الأسئلة والأجوبة:

جابي قسيس

■ **متى تمَ تحديداً تأسيس البنك؟**

□ يأتي تأسيس البنك في مصر بسياق خطة التوسّع الإقليمية التي اعتمدها مجلس إدارة بنك عوده منذ العام 2003 وذلك بعد أن أصبح جليّاً أنّ الانطلاقة الاقليمية ضرورة مكمّلة لعمل البنك نظراً إلى تطوّر حجمه المحلي وبعد أن استكمل تملّك بنك عوده – فرنسا وبنك عوده – سويسرا ودمج شركة ليبانون إنفست التي كانت الرائدة في مجال مصرفة الاستثمار في لبنان وتملّك الشركة اللبنانية العربية للتأمين. تزامن ذلك مع زيادة الحاجة إلى مصارف إقليمية بالمعنى الصحيح للكلمة. فكان أن أنجزنا الانتشار في كل من الأردن وسورية وها نحن في مصر والسودان. فقد حزنا على بنك القاهرة والشرق الأقصى في الفصل الثاني من العام المنصرم وغيّرنا اسمه إلى بنك عوده ش.م.م. في سبتمبر من هذا العام وأنجزنا زيادة رأس ماله إلى 100 مليون دولار أميركي. وللبنك 3 فروع: اثنان في القاهرة وواحد في الإسكندرية، إضافة إلى فرع إسلامي في القاهرة؛ وهي تعمل الآن بشكل ممتاز تحت إسم بنك عوده ش.م.م. وحتى الآن أنجزنا برنامج فتح 15 فرعاً جديداً في مناطق مختلفة من القاهرة والإسكندرية وطنطا والغردقة ويجري العمل على استكمال برنامج الإنتشار الجغرافي للعام 2007 ليصل الى 40 فرعاً.

■ **كيف تقيّمون الفرص المتاحة في المجال المصرفي؟**

□ السوق المصرية كبيرة و مهمة وتتمتّع بمزايا مختلفة لكنها تفتقد إلى الانتشار المناسب للفروع المصرفية حيث تبلغ نسبة المصرفة إلى عدد السكان 24,5 ألف نسمة لكل فرع عامل إذا ما احتسبت فقط مناطق القاهرة الكبرى و الدلتا، ومستثنين بذلك معظم الريف المصري والمناطق الباقية. بينما تصل النسبة في بلدان أوروبا إلى 1500 نسمة و في معظم الدول النامية إلى ما بين 4 و 5 آلاف نسمة. ويبين ذلك عدد الحسابات المصرفية في مصر والتي لا تتعدى7,3 ملايين وفق إحصائيات البنك المركزي المصري. هذا الواقع حذا بالمصارف العاملة إلى انتهاج برنامج توسّع وانتشار جغرافي مماثل.

مجلس الإدارة

يتألف مجلس إدارة بنك عوده في مصر على النحو الآتي:

- **حاتم صادق، رئيساً وعضواً منتدباً وهو شخصية مصرفية ولها إنجازاتها.**
- **جابي قسيس، نائباً لرئيس مجلس الإدارة وعضواً منتدباً. والأعضاء:**
- **ريمون عوده، رئيس مجلس إدارة بنك عوده – مجموعة عوده سرادار**
- **سمير حنا، الرئيس التنفيذي للمجموعة – رئيس اللجنة التنفيذية للمجموعة وعضو مجلس إدارة بنك عوده – مجموعة عوده سرادار**
- **د. فريدي باز، مسؤول الستراتيجيا والمدير المالي للمجموعة، وعضو مجلس إدارة بنك عوده – مجموعة عوده سرادار**
- **د. مروان غندور، رئيس مجلس إدارة بنك عوده سرادار للأعمال، عضو مجلس إدارة بنك عوده – مجموعة عوده سرادار**
- **رمزي صليبا، عضو اللجنة التنفيذية للمجموعة – مسؤول تسليف الشركات**

الخدمة المميزة

■ **ما هي أولويات بنك عوده – مصر خلال المرحلة الأولى؟**

□ يأتي في طليعة أولويات بنك عوده في مصر تعريف المصريين بشبكة بنك عوده محلياً وإقليمياً، كما ترسيخ قناعتهم بتمايز مستوى الخدمة الفردي والذي يعتمد على الجودة في صدارة أولوياته. وغني عن القول أن دخولنا إلى السوق بقوة وإطلاقنا هذا العدد من الفروع سيؤكد للمصريين جدارة بنك عوده بالإلتزام بمستوى خدمة ونوعية مواكبة لحاجات الفرد من الخدمات المصرفية المتطوّرة والمنوّعة.

■ **ما هي القيمة المضافة التي سيوفّرها بنك عوده في السوق المصرفية المصرية؟**

□ ينظر المصريون عامة نظرة ودّ وتقدير إلى لبنان وشعبه ما يرفع التوقّع في مستوى الخدمةكمّاً ونوعاً. كما سيحمل بنك عوده على إرساء قواعد جلية للخدمات الإقليمية ما يؤكد جدارة الوعد بإطلاق مصرف إقليمي وليس مجموعة مصارف تابعة متواجدة إقليمياً.

"عوده" و"هيرمس"

■ **بماذا تفيدكم مساهمة المجموعة المالية "هيرمس" في بنك عوده – مجموعة عوده سرادار (البنك الأم) بالنسبة إلى تواجدكم في مصر؟**

□ إنّ مجموعة EFG HERMES هي إحدى اكبر المجموعات المالية في هذه المنطقة ولها سمعتها المالية والعملانية ولديها كَمٌّ من العملاء الذين اختبروا مستوى أدائها.

وعليه، فإن مساهمتها في بنك عوده ش. م. ل في لبنان مطلع العام الحالي أكّدت لهؤلاء العملاء ومجتمع العملاء في مصر على إنجازات بنك عوده والفرص التي يتيحها ما أعطى الفرد المصري فكرة مبكرة عن البنك. ■

ملتقى القاهرة للاستثمار

البنك التجاري الدولي
التوسّع محلياً وإقليمياً

يعتبر البنك التجاري الدولي (CIB) في مصر أحد أبرز المصارف الخاصة، والذي يسعى إلى امتلاك الموقع المتقدم والأبرز في لائحة البنوك المنتمية إلى القطاع الخاص.

وقد حقق البنك في الفترة الأخيرة إنجازات مختلفة سواء على صعيد النمو أو طرح الخدمات والمنتجات الجديدة، أو على صعيد الشراكات والتحالفات، إضافة إلى تصميمه على التوسع خارجياً وفق صيغ مختلفة بدأت بوادرها الأولى في الظهور.


هشام عز العرب

"الاقتصاد والأعمال" طرحت بعض الأسئلة على رئيس مجلس الإدارة **هشام عز العرب**، حيث أعطى أجوبة وإن كانت مختصرة، إلّا أنها معبرة عما يقوم به البنك.

وهنا الأسئلة والأجوبة:

■ **كيف تقيّمون نتائج البنك خلال هذا العام مقارنة بالعام السابق؟**

□ جاءت نتائج الفصل الثالث لتؤكد قدرة البنك على تحقيق ربحية مميّزة من الأنشطة الرئيسية. فقد ارتفع صافي الربح بنسبة 37 في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من العام 2005، متخطياً بذلك أرباح العام الماضي بالكامل.

واستطاع البنك أن ينمو بمحفظة القروض بـ 19 في المئة، ما انعكس على زيادة صافي العائد بنسبة 9 في المئة، بينما ارتفع عائد العمولات والخدمات المصرفية بنسبة 32 في المئة.

التوسّع الخارجي

■ **يبدو أنّ البنك يتجه نحو التوسّع خارج مصر. ما هي ملامح وصيغ هذا التوجه، وإلى أية أسواق بشكل خاص؟**

□ بالفعل يعتزم البنك التوسّع محلياً وإقليمياً. على الصعيد المحلي ينوي البنك زيادة عدد الفروع بـ 50 فرعاً جديداً قبل نهاية العام 2007.

وإقليمياً، يبدأ البنك في مزاولة النشاط في الجزائر العام 2007، كما يدرس فرصاً للتواجد في سورية ولبنان والأردن. وتجدر الإشارة إلى أن البنك أبرم اتفاقيات عدة، وتربطه تحالفات ستراتيجية مع بنك أبو ظبي التجاري والبنك التجاري القطري ومجموعة الراجحي في المملكة العربية السعودية.

مساهم ستراتيجي

■ **تمّ إدخال مساهم أجنبي في البنك. ما أهمية ذلك؟ وما هو المردود المتوقع؟**

□ قام البنك الأهلي ببيع حصته في البنك التجاري الدولي والبالغة 18,7 في المئة لمجموعة من المستثمرين تترأسهم مجموعة ريبلوود(Ripplewood) الأميركية في صفقة بلغت 230 مليون دولار.

يمثل المجموعة 3 أعضاء في مجلس الإدارة أحدهم كان يقوم على مدى 20 عاماً بإدارة أكبر مؤسسة مصرفية متكاملة لها فروع في أكثر من 100 دولة حول العالم وذلك حتى شهر أغسطس من العام الماضي. وقد وقّعت المجموعة اتفاقاً يقضي ببقائهم كمساهمين لمدة 5 أعوام.

التواجد في الجزائر وتحالفات في الخليج، ودرس فرص في سورية ولبنان والأردن

وتمثل تلك المجموعة دعماً كبيراً للبنك من خلال تنوّع خبرات أفرادها وتفاهمهم التام مع مجلس إدارة البنك.

توسّع وتحالفات

■ **سعى البنك إلى شراء بنك الإسكندرية الذي تنافست عليه مجموعات عربية وأجنبية عدة. ما هي خطتكم البديلة؟**

□ يسعى البنك إلى زيادة حصته السوقية إلى 10 في المئة؛ وفي إطار ذلك قام بدراسة فرص عدة للاستحواذ على بنوك أخرى، وفضل التوسّع ذاتياً من خلال زيادة الفروع.

إلى ذلك، تم إنشاء CI-CH بالشراكة مع **نجيب ساويروس** وبعض المساهمين الآخرين، حيث تملك CI-CH شركات عدة هي: Concept، CIBC CIAM أوفرسيز، INSEARCH، بالإضافة على شركة استثمار أدخلها **نجيب ساويروس** إلى المجموعة.

ويسيطر البنك التجاري الدولي على أكثر من 60 في المئة من شركة CI-CH والتي تحمل ملامح بنك إقليمي يتمتّع بخبرات واسعة في شتى المجالات.

■ **ما هو الدور الذي تقوم به شركة CIAM؟**

□ تقوم CIAM بإدارة بعض المحافظ المختلفة مثل "أصول" و"استثمار"، وقد تمّ إضافة صندوق "أمان" وجرى الإعلان عن شركات تابعة في المستقبل القريب.

■ **كيف تنظرون إلى التطوّرات التي شهدها القطاع المصرفي في مصر، لا سيما لجهة تقلّص حصة البنوك العامة. وهل ثمة مخاوف من جرّاء ذلك؟**

□ ليس هناك مخاوف من أي شكل من أشكال السيطرة أو الإحتكار. فالبنك يرحب بأية منافسة شريفة ومبنية على دراية وعلم بالمخاطر والتكلفة الاقتصادية للأموال. وأن من شأن هذا النوع من المنافسة رفع مستوى الخدمة في القطاع المصرفي، وكذلك ارتفاع العائد على الأصول وحقوق الملكية، حيث يسعى كل بنك لتقديم الأفضل. ويعتمد البنك على خبرته المصرفية الطويلة في السوق المصرية، وعلى كفاءة الإدارة والعمالة، والتي تتمتّع بدراية عميقة لمتطلبات واتجاهات السوق، ما انعكس على رغبة البنك المتزايدة. ■

ملتقى القاهرة للاستثمار

قطاع الاتصالات المصري: منافسة "هادئة" أم "عاصفة"؟

سوق الاتصالات المصرية حالياً هي أكثر من سوق مؤلفة من شركات قطاع عام ومجموعات أعمال دولية وشركات وهيئات رقابية وعملاء ومشتركين والكثير من الأرباح، إنها أرض "معركة" تعيش هدوء ما قبل العاصفة. وليس من المبالغة القول أن تاريخ منح الرخصة الثالثة سيشكل المنعطف الأكبر في أكبر سوق اتصالات نقالة عربية من حيث السكان. أطراف هذه "الواقعة" المنتظرة الذين بدأوا استعداداتهم العملية والنفسية هم "اتصالات" الاماراتية بقيادة **محمد عمران** "اوراسكوم تليكوم" بقيادة **نجيب ساويرس**، والرئيس التنفيذي، العضو المنتدب لشركة "فودافون – مصر" **إيان غراي**. والثلاثة يتمتعون بالخبرة والقدرات التشغيلية والتواجد الخارجي في أسواق تنافسية والدعم المالي وما يكفي من الطموح لمحاولة تأكيد الحضور. "فودافون" و"اوراسكوم" في موقع الدفاع وهما يعيشان نتائج "التعايش" والمنافسة في سوق واحدة. أما "اتصالات" فهي، وكما في تجربة السعودية، في موقع هجومي يستدعي منها الإبتكار و"خلق" القيمة المضافة. لكن الخشية لدى الأطراف الثلاثة واحدة وهي الأسعار، فالجميع لا يريد تذوّق مرارة حرب الأسعار التي لم تدخل سوقاً إلا وأفسدت على شركات الاتصالات "نعمة" الأرباح.

"موبينيل" التابعة لشركة "اوراسكوم" و"فودافون" تتقاسمان السوق حالياً مع قاعدة مشتركين تناهز 16 مليون خط، بينما تدخل المنافسة شركة اتصالات مصر مسلحة بملاءة مالية ضخمة ومزايا سعرية بعد أن حصلت على موافقة جهاز تنظيم الاتصالات في مصر بتقديم عروض سعرية مرنة ومخفضة لعملائها خلال المرحلة الأولى من التشغيل بهدف تكوين قاعدة عملاء إلى جانب الميزة الكبرى والمتمثلة في تقديمها لخدمات الجيل الثالث. هذه الخدمات في حد ذاتها تمثّل معضلة كبرى للشركتين القائمتين حالياً حيث بدأت المعركة مبكراً مع جهاز تنظيم الاتصالات. إذ تسعى الشركتان للحصول على ترخيص تقديم هذه الخدمات بأقل تكلفة ممكنة. وتخوض حالياً جولة مفاوضات شرسة مع السلطات الحكومية للحصول على الترخيص بعد أن خسرتا إمكانية الحصول عليه من دون سداد مقابل مالي للحكومة. وتخشى الشركتان من أن تمثّل مشكلة خدمات الجيل الثالث عنصر تنافس لصالح "اتصالات مصر" بحسم المعركة لصالحها مبكراً، وبالتالي تسعى كل من "فودافون" و"موبينيل" للحصول على الترخيص قبل نهاية العام الحالي.

"موبينيل"، و"فودافون"

تكفي نظرة تفصيلية الى الأداء المالي لدى "موبينيل" و"فودافون مصر" لمعرفة حقيقة الوضع في سوق الاتصالات النقّالة المصرية بعد أشهر قليلة من اليوم. فقد حققت "موبينيل" في السنة المالية 2005 نحو 6,7 ملايين مشترك لتشكل بذلك نمواً بنحو 40 في المئة عن العام 2004 حيث حققت 4 ملايين مشترك. أما في الربحية فحققت نحو 251 مليون دولار. وفي مجال الرسملة السوقية حققت الشركة نحو 3,4 مليارات دولار ما يشكل نمواً بنحو 56 في المئة عن العام 2004. وتغطي "موبينيل" 53 في المئة من السوق المصرية. أما في نتائج النصف الأول من السنة الحالية فحققت الشركة نحو 7,3 ملايين مشترك ووصلت رسملتها في السوق الى نحو 2,25 مليار دولار وحققت ربحية تقدر بنحو 114,14 مليوناً.

أما شركة فودافون مصر فحققت العام 2005 نحو 5,9 ملايين مشترك ما شكّل يومها نمواً بنحو 51,4 في المئة عن نتائج العام 2004،

■■

موبينيل" حاضرة لمرحلة المنافسة "الثلاثية"

■■



الوزير طارق كامل

أي 2,87 مليون مشترك. كما حققت في ذلك العام رسملة سوقية تقدّر بنحو 4,212 مليارات دولار مشكلة نمواً بنحو 89,7 في المئة. ووصلت الارباح في ذلك العام الى نحو 182,7 مليون دولار أي بنمو سلبي عن العام السابق بنحو 2,9 في المئة.

أما "اتصالات" الاماراتية التي دخلت السوق السعودية من خلال تحالف "اتحاد اتصالات" تحت إسم "موبايلي" في مايو من العام الماضي فقد حققت نتائج مثيرة للإعجاب على مستويات المشتركين والرسملة والأرباح. وبلغ عدد المشتركين لديها مؤخرا نحو 5 ملايين. واعتمدت الشركة في دخولها السوق السعودية على تنويع باقات الخدمات من خلال سياسة أسعار ذكية تضمّنت عروضات "مفصّلة" على قياس مختلف الشرائح الاجتماعية والمناسبات المحلّية. وربما يكون أبرز ما تتمتع به "موبايلي" هو اعتمادها المكثّف على دراسات السوق التي تتناول أدق التفاصيل وهي تبدأ في الجوانب النفسية للمشتركين ولا تنتهي عند خدمة العملاء والمحافظة على ولائهم.

من هذه المعطيات المختصرة يبدو لنا كيف تتشكل صورة أعمال شركتي "موبينيل" و"فوادفون مصر" حالياً. وتسعى الشركتان ليس فقط الى رفع الربحية من خلال خدمات جديدة بل ايضاً الى التحضّر لمرحلة منافسة صعبة تحتاج الى "نفس عميق" قبل الغوص في حال التصدي لخدمات وأسعار "اتصالات مصر".

ملتقى القاهرة للاستثمار



نجيب ساويرس



إيان غراي

محمد عمران

"إعادة تموضع"

وبحسب دراسات للسوق من قبل خبراء في القطاعين المالي والاتصالاتي، فإن خريطة جديدة سوف يجري تشكيلها لسوق الهاتف النقّال في مصر فور إطلاق الشبكة الثالثة وهي خريطة من الصعب تحديد المراكز التنافسية للأطراف المختلفة بها وإن كانت مجموعة "إتش سي" للأوراق المالية والاستثمار قد توقعت في دراسة لها أن حصة شركة "اتصالات مصر" في السوق ستقارب 13,9 في المئة بحلول العام 2010. وقالت أن ثالث شركة لتشغيل الهاتف النقال في مصر ستجتذب 4,4 ملايين مشترك بحلول العام 2010 بينما ستنجح في اجتذاب 800 ألف مشترك خلال السنة المقبلة وهو العام الذي ستبدأ فيه تشغيل شبكتها في مصر.

وتوقعت "إتش سي" نمو سوق الهاتف النقّال في مصر بنسبة 89 في المئة في السنوات الأربع المقبلة ليبلغ 31,6 مليون مشترك في نهاية العام 2010 وسط هيمنة شركة فودافون والشركة المصرية لخدمات الهاتف النقال "موبينيل" بالتساوي تقريباً على حصة إجمالية قدرها نحو 86,1 في المئة من حجم السوق. في المقابل توقعت شركة "شعاع كابيتال" أن يكون العام 2017 هو أقرب تقدير لتحقيق "اتصالات" الإماراتية عائداً على استثماراتها في مصر واستقطاباً لنحو 13,6 مليون مشترك أي نحو 30 في المئة من إجمالي حجم السوق بحلول سنة 2011.

واستندت "شعاع كابيتال" في توقعاتها إلى وجود شريحة كبيرة من المستخدمين في السوق المصرية تنتظر خدمات الجيل الثالث، وسوف تنتقل على الفور للتعامل مع الشبكة الثالثة فور توفير هذه الخدمات وهي شريحة تمثل "النخبة" في السوق والقادرة على الدفع وتبلغ نحو مليون عميل يتوزعون على قطاعات "البيزنس" و"الخدمات المالية" و"البورصة" و"الميديا" إلى جانب شريحة كبار المهنيين.

في المقابل تشكك دوائر اقتصادية مستقلة في الجدوى الاقتصادية لدخول شركة ثالثة للنقال في مصر بعد وصول السوق إلى حال من التشبّع في ظل حرص الشركتين القائمتين على النزول بسقف الأسعار إلى أدنى مستوى لهما إلى الدرجة التي قد تمنعهما من تحقيق أرباح لتفويت الفرصة على المشغّل الثالث في أن يحققا أرباحاً من وراء شراء الرخصة. واعتبرت هذه الدوائر أن المشغل الثالث لن يستطيع تحقيق عائد يغطي المبالغ التي دفعها للحصول على الترخيص قبل سبع سنوات وهي نصف مدة الترخيص وذلك استناداً إلى نمط استهلاك المصريين للنقال. وفي المقابل تؤكد الدراسات التي أجرتها "اتصالات" للسوق أنها ستسترد كامل استثمارها الأولي بعد 3 سنوات ونصف أو 4 على أبعد تقدير.

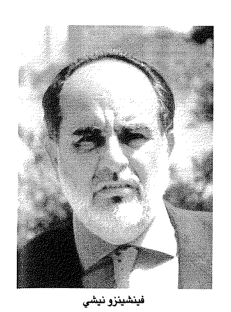
"فودافون مصر" تعتمد على الأداء الجيد

وتأتي هذه التطورات في الوقت الذي بدأت فيه شركتا "موبينيل" و"فودافون مصر" في ممارسة لعبة "تكسير العظام" لإغلاق الباب أمام الشركة الثالثة، حيث ستفعل الشركتان ما بوسعهما من أجل الاحتفاظ بمستخدميها حتى وإن كلفها الأمر أن تدفع الفارق بين عقد ترخيصهما وقيمة التراخيص الجديدة.

واعتبر **محمد عمران** أن الاستثمار في مصر ستراتيجي وطويل الأمد مشيراً إلى أن مصر تعدّ إحدى أهم أسواق الاتصالات في المنطقة بما تحظى به من إمكانيات نمو كبيرة. وأشار إلى أن ترخيص شركته يتميز عن الترخيصين الأخيرين بأنه يمتد إلى 15 عاماً بينما ينتهي أجل الترخيصين الحاليين في غضون خمس سنوات إضافة إلى أن ترخيص الشركة يتضمن خدمات الجيل الثالث. وكشف **عمران** عن بعض جوانب الخطة الاستثمارية للشركة، حيث أكد أنها ستقوم بطرح 30 في المئة من أسهمها في البورصة وأنه سيتم الإعلان عن ذلك رسمياً في وقت لاحق إلى جانب طرح أسهم الشركة الجديدة في بورصة الإمارات.

ومهما يكن من أمر، فإن المنافسة في سوق "المحمول" ستكون سيدة الموقف، وهنا يبرز الدور الأساسي للجانب الحكومي بقيادة الوزير **طارق كامل** في مجال الرقابة والإشراف لتأمين مصلحة الدولة والمستهلك والمستثمرين. ■

اندماج "الكاتل - لوسنت"
ولادة عملاق اتصالات عالمي


فينشينزو نيشي

مرت "الكاتل" في تاريخ عملها الطويل بمراحل عدة ساهمت في صناعة دورها وقدراتها وجعلتها واحدة من أبرز شركات الاتصالات في العالم. فمنذ التأسيس العام 1898 لم تعرف هذه الشركة الهدوء لأنها خاضت التجربة الكلاسيكية لشركة أوروبية تتحوّل نتيجة المتغيّرات الاقتصادية من مؤسسة صغيرة إلى شركة تستحوذ على غيرها من الشركات وتضيف المزيد من الخدمات، ثمّ تبيع أجزاء من أعمالها وتغيّر اسمها حتى أصبحت عملاقاً عالمياً تمتد أعماله على مساحة الكوكب. ولعلّ أبرز محطة في تاريخها ستكون العام 2006، لأنها شهدت اندماجها في صفقة "الكاتل - لوسنت".

صفقة الدمج "الكاتيل - لوسنت" سوف تشكّل المنعطف الأهم في تاريخ الشركة وربما في تاريخ شركات الاتصالات في العالم؛ فالشركة الجديدة حقق جناحاها أرباحاً، أي "الكاتل" و"لوسنت" العام 2005، أي نحو 18,6 مليار يورو. ويصل عديد "جيشها" إلى نحو 79 ألفاً، في حين تمتد أعمالها إلى 130 بلداً بينها بلدان المنطقة حيث تحقق "الكاتل" نتائج ملفتة منذ فترة طويلة. وللدخول في تفاصيل الاندماج وأعمال الشركة في المنطقة ليس أمام المتابع سوى اللجوء إلى رئيس "الكاتل مصر" ونائب رئيس "الكاتل" في الشرق الأوسط **فينشينزو نيشي** الذي بات يعرف تفاصيل وخصوصيات المنطقة أكثر من أهلها أحياناً. فهو يتابع أعمال "الكاتل" على مساحة بلدان المنطقة انطلاقاً من مصر. واليوم سيكون لهذا الرجل دور أكبر، إذ أنّ رؤيته لمستقبل الأعمال الاقليمي سوف يحدد مدى نجاح "الكاتل - لوسنت" في منطقة حبلى بالنمو والتطوّرات.

السوق المصرية بعد الاندماج

يرى **نيشي** أنّ الصفقة سوف تفتح الباب أمام لقاء فرنسي أميركي خاص، "فخبرات "لوسنت" مضافة إلى احترافية وقدرات "الكاتل" سوف تمهّد الطريق أمام توسيع أعمال الشركة. "الكاتل" من جهتها تتمتّع بقوة منافسة ممتازة في الأسواق وبعد تخفيض نشاطاتها في المرحلة الماضية ستعاود "لوسنت" النمو". وعن تأثيرات الدمج على أعمال "الكاتل" في المنطقة يقول نيشي أنه "يتوقّع مزيداً من الدعم نتيجة الدمج. ولا أعتقد أنّ أية نتائج سلبية قد تحصل، بمعنى أنني لا أرى تخفيضاً مهماً في عدد الموظفين، كما أنني لا أرى تغييرات كبرى في ستراتيجيتنا، ربما نشهد بعض مراحل إعادة الهيكلة، إلاّ أنّ ذلك لن يكون سوى في مصلحة الشركة والأسواق التي تعمل فيها".

وعن دور السوق المصرية بعد الاندماج يقول **نيشي**: "لا أريد أن أعطي انطباعاً بأنّ السوق المصرية أعطتنا أكثر من أسواق أخرى، إلاّ أنني أؤكد أنها أعطتنا أكثر من غيرها في مجال الاتصالات. وبعد الدمج سوف نستمر في تنفيذ سياستنا تجاه هذه السوق الأساسية في الشرق الأوسط. ونحن نبادل هذه السوق الوفية بالوفاء على طريقتنا، لقد استثمرنا فيها بجرأة وقوة. افتتحنا مجموعة متنوّعة من مراكز الاتصالات سواء الخاصة بالاتصال "Call Center" أو مراكز الدعم الفني Technical Assistant Centers ومراكز التدريب والمراكز الخاصة بإنتاج المحتوى Content Development Centers، إلى ذلك اكتسبنا الكثير من الخبرة في هذه السوق. فمؤخراً وبعد أن اكتملت مراكزنا في مصر وأصبحت فعّالة، احتجنا إلى مجموعة مدرّبين في مراكز هندية فقمنا بالاستعانة بالخبراء المصريين في مراكزنا للتدريب هناك. وهذه مؤشرات إلى دور مصر في إطار أعمالنا المستقبلية بعد الدمج". ومن جهة أخرى يضيف: "الاندماج سوف يساعدنا مستقبلاً في التقدّم إلى العروض سواء في مصر أم في بلدان أخرى".

تتمتّع "الكاتل - لوسنت" بانتشار عالمي ضخم وتواجد محلي في 130 بلداً

ويضيف **نيشي** متوقّعاً للمنطقة مزيداً من الخصخصة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية فيقول: "الاتصالات ليست فقط في مجال النقّال والشبكات اللاسلكية، ثمة عدد كبير من مجالات العمل في الاتصالات يمكن أنّ تفتح الحكومات أبوابها كشبكات الهاتف الثابت والاتصالات الصوتية المستندة إلى تقنيات الإنترنت وسواها".

الاندماج

مع إعلان الاندماج بين "الكاتل" و"لوسنت" مؤخراً تبدأ الشركة الجديدة أعمالها في مجال الاتصالات اعتباراً من 1 ديسمبر 2006، علماً أنّها سوف تتمتّع بإمكانيات عالية للبحث والتطوير في الاتصالات هي الأضخم من نوعها، وبمحفظة واسعة من حلول الاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات. وجرى تأسيس الشركة في فرنسا ويقع مقرّ الإدارة التنفيذية في باريس، وسيتم تداول أسهم الشركة في Euronext Paris باريس وبورصة نيويورك NYSE اعتباراً من 1 ديسمبر 2006. وفي ما يتعلّق بتفاصيل الاندماج، قامت "الكاتل" بإصدار نحو 878 مليون سهم، ما

ملتقى القاهرة للاستثمار

يوازي إجمالي عدد شهادات الإيداع الأميركية التي سيتمّ إصدارها لحملة أسهم "لوسنت" المشتركة.

وحول هذا الاندماج يقول **سيرج تشوروك**، الرئيس الجديد لشركة الكاتل – لوسنت والذي كان رئيساً لشركة الكاتل: "ستكون شركة الكاتل– لوسنت بالنسبة لعملائها شريكاً يتمتّع بالحجم والنطاق اللذين يؤهلانه لتصميم وبناء وإدارة الشبكات المتزايدة التي توفّر خدمات حديثة وخبرة اتصالاتية متميّزة للمستخدمين. هذا ما ستوفّره "الكاتل– لوسنت" مضافاً إليه تركيزاً لا يضاهى على التنفيذ والابتكار والخدمة المقدمة لعملائنا. والشركة تمتلك فريق عمل هو الأكثر خبرة في الخدمات العالمية على مستوى صناعة الاتصالات، إلى جانب واحدة من مؤسسات البحث والتكنولوجيا والابتكار الضخمة في الصناعة. وفي واقع الأمر، فإنّ شركتنا المدمجة مؤهلة على أفضل نحو لمساعدة عملائنا في تطوير شركاتهم، حتى يمكنهم بدورهم تقديم أنواع جديدة تحمل اللمسة الشخصية في التطبيقات والخدمات".

أما **باتريشيا روسو**، والتي تمّ تعيينها مديرة تنفيذية لشركة الكاتل – لوسنت، فتقول: "من خلال هذا الاندماج، نحن نجمع بين شركتين من شركات القمة لتكوين شركة رائدة في الصناعة من دون منازع، شركة مؤهلة لإغناء حياة الناس عن طريق تحويل الأسلوب الذي يتواصل به العالم. إنّ شركة الكاتيل– لوسنت هي حليف قوي وثابت يستطيع موردو الخدمة والحكومات والشركات الاعتماد عليه لمساعدتهم في فتح الأسواق الجديدة واستغلال فرص تحقيق الربح".

وبفضل المحفظة الشاملة والمتنوّعة للمنتجات تعتبر "الكاتل– لوسنت" مؤهلة على أفضل نحو للتعامل مع مجالات تحوّل الشبكات التي تشهد نمواً سريعاً. كما أنّ الشركة رائدة في مجال البث التلفزيوني عبر بروتوكول الإنترنت، وإتاحة النفاذ لاتصالات "البرودباند"، وبروتوكول الإنترنت لمشغّلي الاتصالات، وتقنية IMS والجيل التالي للشبكات NGN، وطيف الترددات لشبكات الجيل الثالث UMTS وCDMA. وللشركة أكثر من 250 ألف عميل من الشركات والحكومات في أنحاء العالم.

يذكر أنّ الشركة تغطي 4 مناطق جغرافية هي آسيا– المحيط الهادئ، أوروبا وأميركا الشمالية، لتلبية احتياجات مورّدي الخدمة والشركات والمستخدمين النهائيين في أسواق الاتصالات الأكثر تقدّماً، إضافة إلى الاقتصادات ذات معدلات النمو السريع. كما يوجد لدى الشركة خمسة قطاعات أعمال هي: الاتصالات السلكية، الاتصالات اللاسلكية، الاتصالات المتلاقية (لمخاطبة احتياجات سوق مشغّلي الاتصالات)، قطاع اتصالات المؤسسات، وقطاع الخدمات. ويتمتّع كل قطاع من هذه القطاعات بهيكل إداري إقليمي لا مركزي يوفّر محلياً الدعم القوي للعملاء.

معمل للابتكار

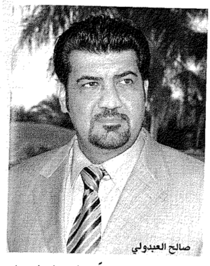
ويعمل نحو 23 ألف موظف من 79 ألفاً هم مجمل موظفي "الكاتل– لوسنت" في قطاع البحث والتطوير، بما في ذلك معامل "بل" العالمية التي ظلّ مقرها الرئيسي في نيوجيرسي– الولايات المتحدة الأميركية. وقامت "الكاتل" – "لوسنت" باستثمار نحو 2,7 مليار يورو في البحث والتطوير في العام 2005 وسجلتا 25 ألف براءة اختراع، بحيث يمكن اعتبارهما معملاً للابتكار يتمتّع بأضخم الإمكانات في البحث والتطوير في مجال الاتصالات.

ومن المتوقّع تحقيق وفورات ضخمة في التكاليف لدى الشركة خلال السنوات الثلاث المقبلة، تنتج عن دمج وظائف الدعم، والوصول بسياسة التوريد وهيكل المشتريات إلى أفضل مستوى ممكن، والاستفادة من البحث والتطوير والخدمات عبر قاعدة أكبر، وخفض القوى العاملة المشتركة في أنحاء العالم بنحو 9 آلاف موظف. ومن المتوقّع أن ينتج عن هذا الدمج نحو 1,4 مليار يورو وفورات في التكاليف السنوية قبل خصم الضريبة. ومن المتوقع أيضاً أن تكتمل الغالبية العظمى من إجراءات إعادة الهيكلة خلال سنتين. كما يُترقب أن يبدأ استحقاق الأرباح لكل سهم في السنة الأولى بعد الإقفال مع إضافة الوفورات، وبعد استبعاد مصروفات إعادة الهيكلة واستهلاك الأصول غير الملموسة. ■

CAIRO INVESTMENT FORUM

رئيس "اتصالات مصر" صالح العبدولي:

الرخصة الثالثة ستحدث "ثورة" في مصر


صالح العبدولي

مع دخول "اتصالات" إلى السوق المصرية تنفتح أمامها جبهة واسعة من المنافسة. فالسوق تحمل عملاقين في قطاع الاتصالات لهما تاريخ طويل وخبرة من التعامل مع الخصوصيات المحلية للسوق المصرية. ولكن من جهة أخرى لدى اتصالات الإماراتية من الخبرة ما يكفي لتفتح ثغرات كبرى في حائط المنافسة خصوصاً بعد أن أثبتت جدارتها في سوق الاتصالات السعودية من خلال إتحاد إتصالات "موبايلي". ماذا تحمل "اتصالات" من مفاجآت لسوق النقال المصرية وماذا تحمل لها هذه السوق من مفاجآت؟ الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في اتصالات مصر صالح العبدولي تحدث عن خطط "اتصالات" للمرحلة المقبلة في مصر وعن نموذج الأعمال الذي ستنفذه هناك. وهنا أبرز ما جاء في الحوار:

أنفق تحالف "اتصالات مصر" نحو 2,9 مليار دولار مقابل الرخصة الثالثة للنقال في السوق المصرية، وهو ما اعتبره البعض سعراً مبالغاً جداً فيه مقابل الفرص الحقيقية في السوق. إلا ان **العبدولي** يعتبر ان المبلغ الذي دُفع بني على أساس خطة العمل وهو في حدود السوق المصرية، ويشرح: "يتعامل تحالف "اتصالات"، قبل دخوله الى أي مشروع في أي سوق، مع أفضل الاستشاريين في التسويق والشؤون المالية وخبراء السوق نفسها للقيام بدراسة الفرص والجدوى الاقتصادية على أسس علمية بشكل مستفيض جداً. وبناءً على ذلك خلصت الدراسات التي قمنا بها عن السوق المصرية إلى ان الفرصة الموجودة حقيقية وبالتالي فإن المبلغ الذي دُفع يدعم الخطة الموضوعة مع الإشارة الى أننا سنستعيد هذا المبلغ في غضون ثلاثة ونصف الى أربع سنوات من بدء التشغيل."

وشملت الدراسات التي أجريت، عدد المشتركين الموجودين والمحتملين، وكشفت ان نسبة الاختراق أو نسبة استخدام الاتصالات النقّالة هي بين 15 و 17 في المئة وهي بحسب **العبدولي** نسبة قليلة جداً بالنسبة للسوق المصرية. ويشرح: "نؤمن بأننا نستطيع ايصال هذه النسبة في فترة ثلاث سنوات الى 50 في المئة أي ما يعادل نصف عدد السكان الإجمالي في مصر الذي يناهز 72 الى 73 مليون نسمة." ويضيف: "من الطبيعي انه مع ارتفاع عدد المشغلين والمشتركين ينخفض معدل العائد على المستخدم ARPU الا اننا نعتقد انه بتقديمنا خدمات متميزة وجديدة في السوق المصرية كخدمات الجيل الثالث، والاتصال الفيديوي والانترنت السريع، سنؤثر بشكل ايجابي على المعدل. فالتطبيقات الجديدة تحقق ARPU معتدلاً ومستقراً ما يؤدي الى تحقيق الأرباح على المدى الطويل".

وبعد النجاح الباهر الذي حققته "اتصالات" في سوق الاتصالات السعودية من خلال "موبايلي" يتوقع **العبدولي** إحداث ثورة في السوق المصرية بكل المقاييس ان كان من حيث زيادة نسبة الاختراق، أو تقديم خدمات جديدة ومتميزة أو الاهتمام الخاص بالعملاء. ويشدد **العبدولي** على أهمية نوعية الخدمات ويقول ان نوعية الخدمة المقدمة حالياً في سوق الاتصالات المصرية ليست بالمستوى الذي يريده العميل ويؤكد ان تجربة المستخدم مع "اتصالات مصر" ستكون مختلفة.

ويكشف **العبدولي** أن الشركة قامت بأكثر من 9 دراسات للسوق المصرية تناولت جوانب مثل "مشاعر العملاء" و"توقعاتهم" و"تجربتهم". ويعلّق على النتائج: "نحن نؤمن إيماناً عميقاً ان دراسات السوق المعتمدة على أبحاث علمية تؤدي الى خلاصات واضحة جداً تساعد على اختراق السوق بسرعة وبشكل كبير. وتجدر الاشارة هنا الى أننا نتوقع تخطّي تجربتنا في السوق السعودية من ناحية الاختراق، مع العلم ان لدى "موبايلي" أكثر من 5 ملايين مشترك في السعودية حالياً".

ويضيف **العبدولي**: "لا يمكن لأحد أن يتحكّم بالمشترك خصوصاً أنه يريد الأفضل دوماً وهو يتوقع من المشغّل تزويده بأجود خدمة بأفضل سعر مع معاملة جيدة". ويشدّد على ان "تعتبر التجربة الأولى للزبون مع المشغل الجديد مهمة جداً لكسب ولائه والمحافظة عليه. لذلك نحن نركّز بشكل كبير على الانطباع الأول لدى الزبون ونحرص على ان يكون ممتازاً لأنه أمر في غاية الأهمية بالنسبة لنا".

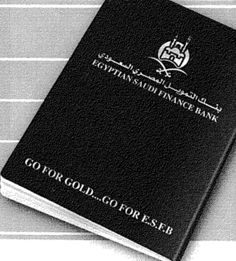
ويذكر **العبدولي** أنّ مجلس إدارة "اتصالات مصر" تشكّل مع تأسيس الشركة وهو مكوّن من 6 أعضاء من "اتصالات" وعضوين من هيئة البريد المصري وعضو من البنك الأهلي المصري. يترأس مجلس الإدارة المهندس **جمال السادات** فيما يشغل منصب نائب الرئيس **علاء فهمي** وهو الرئيس التنفيذي لهيئة البريد المصري. ويعلّق **العبدولي** على تشكيل مجلس الادارة قائلاً: "قررنا ان يكون **جمال السادات** رئيساً لمجلس ادارة "اتصالات مصر" نظراً لما يتمتع به من سمعة جيدة وخبرة كبيرة في السوق ولأنه شخصية محبوبة في مصر وله علاقات جيدة مع كل الأطراف. أما من ناحية الحصص فتملك "اتصالات" الإماراتية نسبة 66 في المئة وهيئة البريد المصري 20 في المئة والبنك الأهلي المصري 10 في المئة وبنك CIB 4 في المئة". ■

ملتقى القاهرة للاستثمار



بنـــك التمويـــل المصـــري السعـــودي
EGYPTIAN SAUDI FINANCE BANK

BANKING NOW HAS A NEW MEANING



We offer banking operational & financial services in addition to our participation in economical projects according to "Islamic Shariaa" through our head office , (16) branches and (2) branches under construction in addition to performing social services through our "Zakat fund"

Chairman:
His Excellency Sheikh/ Saleh Kamel
Managing Director:
Mr. Ashraf Al Chamrawy

www.esf-bank.com

For more Information Please contact us at:

Head Office:

60 Mohy El Din Abu El Ezz st.
Dokki, Giza
Te. : (202) 7481222 -7481777
Fax: (202) 7611436 - 7611437
E-mail: centeral@esf-bank.com

Our Branchs:

- **Mohy El Din Abu El Ezz** *Branch.*
- **Cairo** *Branch.*
- **Heliopolis** *Branch.*
- **Mohandessin** *Branch.*
- **Akkad** *Branch.*
- **Ahmed Fakhry** *Branch.*
- **Maadi** *Branch.*
- **Alfy** *Branch.*
- **Faisal** *Branch.*
- **Alexandria** *Branch.*
- **Semuha** *Branch.*
- **Borg El Arab** *Office.*
- **Mansoura** *Branch.*
- **10th of Ramadan** *Branch.*
- **6th of October** *Branch.*
- **Mashyakhet Al Azhar Agency**
- **Currency Exchange Offices:**

Cairo : Atlas Hotel - Al Nabila Hotel
Om Kolthome Hotel
Hurgada: Sindbad Hotel

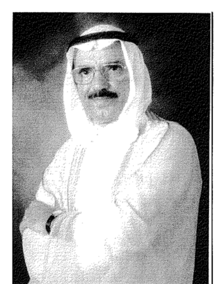
Tel.:

19373

GO FOR GOLD....GO FOR E.S.F.B

"صخر"

برامج معلوماتية عالمية بعقول عربية



محمد الشارخ

اعتمدت "صخر" في تطويرها لتقنياتها وبرامجها على أبحاثها في اللغة العربية. وشكّلت هذه الأبحاث النواة لعدد من التطبيقات التي سمحت لـ"صخر" بالمنافسة القوية في سوق البرمجيات العربية. وعن القدرات المتزايدة للشركة في هذا المجال يقول مؤسس ورئيس "صخر" محمد الشارخ: "اعتقد أنها المرة الأولى التي تحصل فيها شركة خليجية أو عربية وبأيادٍ عربية على هذا القدر من الخبرات وبراءات الاختراع في حقل البرمجيات العربية، كما اعتقد أن هذا هو سبيل الاندماج والتآلف مع العالم المعاصر وهو طريق المشاركة في التقدم العلمي للبشرية، فضلاً عن المساهمة في الحفاظ على اللغة العربية ضمن اللغات الحيّة في العصر الرقمي".

حتى زمن قريب كانت فكرة إمكانية قيام الكمبيوتر بقراءة النص المكتوب غير ممكنة، وبصفة خاصة بالنسبة للغة العربية، وكان ذلك ممكناً بالنسبة للغات اللاتينية. وقد سعت "صخر" لتطبيق هذه الفكرة على اللغة العربية حيث تمكنت أولاً من تطوير محرك يقوم بنطق كل ما يكتبه الإنسان باللغة العربية بصوت بشري يماثل الصوت الطبيعي، وهو ما يسمى بمحرك النطق الآلي للنصوص.

وطوعت صخر هذا المحرك بحيث يمكن استخدامه لبناء العديد من البرامج التي تعتمد على الصوت كمكوّن رئيسي والتي تُستخدم في العديد من المؤسسات وبصفة خاصة المؤسسات التي تخدم المكفوفين وضعاف البصر. وبالفعل طوّرت "صخر" برنامج "إبصار" الذي يمكّن الشخص الكفيف من سماع محتويات الشاشة ومن تصفح الإنترنت ومن سماع البريد الإلكتروني وغيرها من الخدمات التي كانت بعيدة المنال من قبل.

أما بالنسبة للأماكن الأخرى التي يمكن أن يستخدم فيها محرك النطق الآلي للنصوص فهي كثيرة نذكر منها هنا على سبيل المثال لا الحصر، مراكز الاتصال ودليل الهاتف وأقسام خدمة العملاء في الشركات الكبرى. وتستفيد هذه الأماكن من استخدام محرك النطق الآلي للنصوص في تحسين الخدمات التي تقدمها للجمهور وتوفير الوقت والجهد المبذولين في تقديم الخدمات.

وتعمل "صخر" حالياً على إدخال محرك النطق الآلي للنصوص للعمل على الهواتف النقالة وهو ما أسمته بنظام TTS المدمج. وعلى الرغم من صعوبة معالجة اللغة العربية في الهواتف النقالة، إلا أن "صخر" تعمل على أن تكون كفاءة عمل هذا النظام على الهواتف النقالة تقارب كفاءة عمله على أجهزة الكمبيوتر الشخصية.

أما التقنية الثانية، وهي إمكانية تعرف الحاسب الآلي على صوت المتحدث، فقد تمكنت "صخر" من تطوير محرك يقوم بالتعرف الآلي على الكلام العربي المنطوق بأصوات ولهجات مختلفة مثل اللهجة المصرية واللهجة الخليجية واللهجة الشامية ولهجات أخرى. وجرت تهيئة هذا المحرك بحيث تتم الاستفادة منه في بناء العديد من البرامج والخدمات المعتمدة في تكوينها على الصوت.

فعلى سبيل المثال، اعتمدت "صخر" على هذا المحرك في بناء نظام "صخر ألو" وهو نظام للرد الآلي على المكالمات الهاتفية وتحويلها إلى وجهتها باستخدام الصوت البشري مما يوفر الوقت والجهد، إذ لا يتطلب الأمر سوى نطق اسم الشخص المطلوب ليقوم النظام بتحويل المكالمة. كما يمكن توظيف هذا المحرك الآن في مؤسسات مثل البورصة لتتبع الأسعار اليومية للأسهم وفي البنوك وفي مراكز الاتصال.

ودمجت "صخر" هذين المحركين لتطوير أنظمة استجابة صوتية (IVR) بحيث يتم تسهيل مهمة المستخدم وإتمام ما يريده في ثوان معدودة بدلاً من الانتظار لأيام أو التردد على المؤسسة المعنية أكثر من مرة. وتم استخدام هذه الأنظمة في شركات متنوّعة مثل الخطوط الجوية والمطارات والبورصة والبنوك والفنادق والمستشفيات ووكالات الأنباء وسواها.

ووصلت ابتكارات الشركة إلى أبحاث الترجمة عندما أطلقت عدداً من مشاريع وخدمات الترجمة والتي تعمل على إزالة الحواجز والتقارب بين الحضارات. ومن بين خدمات الترجمة التي طورتها "صخر" والتي اعتمدت في تطويرها على محرك الترجمة الآلي الخاص بها، خدمة "ترجم" وهو موقع يترجم على الفور أي صفحة من صفحات الإنترنت من اللغة الإنكليزية إلى العربية وبالعكس، مع الاحتفاظ بالتصميم الأصلي للصفحة.

كما طورت الشركة خدمات للنقال والهاتف الثابت مثل "ترجمة الرسائل القصيرة". كذلك لدى الشركة خدمة البحث في "جهينة".

وتمّ استخدام كل خدمات "صخر" بنجاح في العديد من الشركات والمؤسسات الكبرى العربية مثل شركة موبينيل في مصر وشركة "الاتصالات السعودية وشركة اتصالات الإماراتية وشركة أم تي سي الكويتية وشركة أم تي سي أثير العراقية وغيرها من الشركات الكبرى. ■

ملتقى القاهرة للاستثمار

التمويل العقاري في مصر

محفظة بمليار جنيه خلال عامين

صالح: نتوقع تمويلاً بـ 5 مليارات جنيه في نهاية السنوات الخمس المقبلة

أصبح التمويل العقاري حقيقة واقعة حيث أصبح بإمكان المواطنين تملّك السكن الذي يرغبونه وتقسيط ثمنه على فترات تصل إلى عشرين سنة، وبالنسبة الى محدودي الدخل تصل الى 30 سنة. هذا ما قاله أسامه صالح رئيس الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري، حيث اوضح أن قانون التمويل العقاري قد صدر سنة 2001 وفي العام نفسه صدرت اللائحة التنفيذية والتي تمّ تعديلها سنة 2005 الا ان التطبيق الفعلي للقانون بدأ في 2004 بعد تذليل العديد من العقبات التي تواجه عملية توفير التمويل.

الهيئة العامة

هي هيئة حكومية أنشئت بموجب قرار رئيس الجمهورية الرقم 277/2001 – وهي المسؤولة عن تنظيم عمليات التمويل العقاري في مصر والرقابة عليها، حيث تهدف إلى خلق سوق تمويل عقارية فعالة لتقوم بدور حيوي في تنمية الاقتصاد المصري، ما يساعد على زيادة نسبة امتلاك العقارات السكنية والتجارية للمواطن المصري أو العربي على حد سواء، وحماية حقوق المستثمرين وجميع المشاركين في سوق التمويل العقارية، علماً أن قانون التمويل العقاري يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية التي أجازها الازهر الشريف.

و تقدّر الثروة العقارية في مصر بنحو 270 مليار دولار اميركي، وهناك نحو 20 في المئة من هذه الثروة غير مستغل، لهذا فإن تفعيل نظام التمويل العقاري سيؤدي حتماً إلى تحريك هذا المخزون وبالتالي تحريك الاقتصاد الحقيقي.

فرص السوق

بدأ تذليل العديد من العقبات التي كانت تواجه النشاط العقاري مثل الترخيص لعدد من الوكلاء العقاريين والذين يعدون نواة أساسية لتكامل منظومة التمويل العقاري، وبدء حملات لنشر ثقافة التمويل العقاري، من خلال برامج التوعية، وإنشاء موقع للهيئة على الإنترنت بالإضافة إلى الخط الساخن Call Center لتلقي استفسارات المواطنين على الرقم 5366022.

ومع تخفيض رسوم تسجيل العقارات بدأت الحركة الفعلية في هذا القطاع حيث تجاوز حجم محافظ التمويل العقاري لدى الشركات المرخّص لها والبنوك ما يزيد على 650 مليون جنيه مقارنة بـ 15 مليوناً في يوليو 2005 ما يعطي مؤشراً بأن السوق بحاجة ماسة إلى هذا النوع من التمويل. و بدأت الهيئة تتلقى العديد من الطلبات لتأسيس شركات جديدة، كما أظهرت البنوك اهتماماً متزايداً بالتوسّع في نشاط التمويل العقاري. هذا وقد أبدى عدد من اكبر الشركات العاملة في الوطن العربي اهتماماً بالغاً بسوق التمويل العقارية المصرية ومنها شركة املاك الاماراتية وكذلك شركة النعيم القابضة، حيث اعلنوا عن عزمهم إنشاء شركات للتمويل العقاري في مصر.

و قال اسامه صالح انه من المتوقع أن يصل هذا الرقم إلى مليار جنيه في نهاية العام، وإن كان هذا الرقم يبدو ضئيلاً مقارنة بالتعداد السكاني و حجم الطلب السنوي على العقارات و الذي يتجاوز 300,000 وحدة سكنية. إلا أن تفعيل نظام التمويل العقاري سيؤدي إلى تصاعد نسبة التملك وبالتالي يرتفع حجم التمويل العقاري، ومن المتوقع أن يصل هذا الرقم إلى 5 مليارات جنيه على الأقل في غضون السنوات الخمس المقبلة وخصوصاً بعد دخول البنوك والكيانات الجديدة.



أسامة صالح

هناك العديد من فرص السوق التي تجعل التمويل العقاري مجالاً جاذباً للاستثمار، ما يتيح وجود سوق تمويل عقارية نشطة وتتمتع بالمنافسة والاستمرارية لخلق خيارات أوسع أمام مشتري الوحدات وتقديم فرص هائلة لشركات التنمية العقارية والمؤسسات المالية مثل البنوك وخبراء التقييم العقاري وشركات التسويق العقارية.

ومن خلال شفافية النظام و فاعليته، يمكن أن تكون سوق التمويل العقارية وسيلة ناجحة لخلق المزيد من الفرص لامتلاك المساكن أمام المصريين وكذلك الأجانب، حيث أن القانون المصري يتيح لغير المصريين القدرة على التملّك العقاري والتمتع بمميزات نظم التمويل العقاري المتّبعة في مصر.

وقد اتخذت الحكومة إجراءات عدة من أجل إيجاد سوق فعالة منها:

– تخفيض رسوم تسجيل الوحدات السكنية لتصل في حدها الأقصى إلى 2000 جنيه شاملة الرسوم المساحية.

– تسجيل العقارات على نطاق واسع في المناطق ذات الأولوية القصوى.

– تحسين عمليات مسح وتوثيق الأراضي.

ملتقى القاهرة للاستثمار

شركات التمويل العقاري

يوجد الآن في السوق المصرية 3 شركات للتمويل العقاري غرضها الاساسي تلبية احتياجات السوق وتشجيع المستفيدين بتوفير تمويل طويل الأجل للباحثين عن وحدات سكنية تفي باحتياجاتهم. ومما لا شك فيه أن السوق المصرية تستطيع استيعاب شركات تمويل أخرى، حيث أن فرص الاستثمار في هذا المجال تزداد يوماً بعد يوم، كما أن هناك طلباً متزايداً سواء من داخل مصر أو من خارجها خصوصاً من منطقة الخليج لتأسيس شركات مماثلة، علماً بأن تأسيس شركة تمويل عقاري يتطلب رأس مال حده الأدنى 50 مليون جنيه.

صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري

أنشئ الصندوق بناءً على قرار رئيس جمهورية مصر العربية الرقم 4 لسنة 2003.

ويلعب دوراً مهماً كأحد عناصر نجاح منظومة التمويل العقاري، عن طريق تقديم الدعم المالي لذوي المداخيل المنخفضة إضافة إلى ضمان الوفاء بأقساط التمويل العقاري للمتعثرين.

• يقوم بتقديم دعم في حدود 15 في المئة من قيمة العقار المطلوب تمويله بحد أقصى 10 آلاف جنيه لذوي الدخل المنخفض (أي شخص لا يتجاوز مجموع دخله السنوي 12 ألف جنيه للأعزب و 18 ألف جنيه للمتزوج)

• يقوم الصندوق حالياً بالتعاون مع الهيئة بالعمل على مساعدة محدودي الدخل من خلال تمليكهم عدداً من الوحدات المطروحة في مناطق 6 أكتوبر والشروق ومدينة دمياط الجديدة في إطار مشروع رئيس الجمهورية لتوفير 500 ألف وحدة سكنية على مدار السنوات الخمس المقبلة.

فرص استثمار بالمشاركة مع الصندوق

تضمّن برنامج الرئيس **مبارك** الانتخابي ضرورة توفير 500 الف وحدة سكنية لمحدودي الدخل يقوم القطاع الخاص ببنائها في السنوات الخمس المقبلة، وسيتمكّن المستثمرون في هذا القطاع من الحصول على الأرض والمرافق مجاناً من الدولة. ويقوم صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري بتوفير دعم للمشترين في حدود 15 في المئة من ثمن الوحدة بحد اقصى 10 آلاف جنيه مصري على ألا يتجاوز سعر بيع الوحدة 75 الف جنيه مصري.

تفعيل التغطية التأمينية

وقامت الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري بتدعيم التغطية التأمينية لنشاط التمويل العقاري، حيث تمّ تشكيل لجنة لدراسة وإعداد تقرير عن دور قطاع التأمين في تفعيل نشاط التمويل العقاري وبحث إمكانية توفير برنامج تأميني متكامل لنشاط التمويل العقاري في مصر من خلال:

– التغطية التأمينية باستخدام وثائق التأمين على الحياة والتأمين ضد الحريق (متوفّرة حالياً).

– دراسة المجالات المستحدثة للتغطية التأمينية في مجال التمويل العقاري ودور الهيئة المصرية للرقابة على التأمين في وضع القواعد بشأنها مثل: وثائق التأمين ضد مخاطر عدم السداد، وثائق التأمين ضد مخاطر عدم صحة سند الملكية للعقارات، وثائق التأمين ضد مخاطر عدم التزام المقاولين باستكمال البناء، وقد أبدت شركات التأمين استعدادها لتوفير هذه الانواع.

السوق الثانوية و التوريق

بادرت الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري بتأسيس الشركة المصرية لإعادة التمويل العقاري وذلك بمساهمة 24 جهة مختلفة، منها 20 بنكاً بما فيها البنك المركزي المصري و 3 شركات للتمويل العقاري العاملة في السوق، وصندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري.

ومن المنتظر أن تقوم الشركة بدور صانع للسوق، حيث ستقوم بتوفير التمويل طويل الأجل للشركات والبنوك وبالتالي تعمل على خفض مخاطر الائتمان ومعدلات الفائدة على القروض الممنوحة للعملاء، بالإضافة إلى القيام بعمليات التوريق. ويبلغ رأس مال الشركة المدفوع 212 مليون جنيه ورأس المال المصرّح به مليار جنيه. وقد وافق البنك الدولي على منح الشركة قرضاً بمبلغ 214 مليون جنيه بالعملة الحلية، بمزايا تفضيلية عدة، ثقة منه في مستقبل هذا القطاع.

تطوّر نشاط التمويل العقاري
يوليو 2005 - سبتمبر 2006

	البنوك	شركات التمويل العقاري	المجموع
يوليو 2005			16
سبتمبر 2005	119	74	193
ديسمبر 2005	121	87	208
مارس 2006	125	177	302
يونيو 2006	300	214	514
سبتمبر 2006	331	240	571

المعلومات والتمويل العقاري

ولمواكبة ثورة المعلومات ونشر الوعي الاقتصادي بين الجمهور تمّ الانتهاء من إنشاء البوابة الالكترونية للهيئة العامة للتمويل العقاري www.mf.gov.eg والتي تحتوي على كافة البيانات والمعلومات و القوانين التي يحتاجها المتعاملون في سوق التمويل العقارية والتطورات التي يشهدها نشاط التمويل العقاري في مصر.

وعن دور الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري في مجال الدعم الفني والتدريب فقد تمّ تقديم دورات تدريبية جديدة في الأصول العلمية للتمويل العقاري للعاملين في الشركات والبنوك وذلك بالتعاون مع مشروع الخدمات المالية في مصر، والجمعية المصرية للتمويل العقاري والمعهد المصرفي المصري، ويجري الإعداد لمزيد من الدورات.

لقد كان للهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري دور مهم في تحقيق البعد الاجتماعي لأبناء مصر والبلاد العربية وذلك عن طريق مساندة كل مواطن يريد شراء عقار أو بناء عقار أو ترميم وتحسين العقار، فوضعت الخطوات الرئيسية لذلك. ■

القطاع العقاري نشاط غير مسبوق



أحمد المغربي، وزير الإسكان

عوامل ساهمت في تعزيز جاذبية السوق:

* السماح للأجانب بتملّك العقارات من دون قيود
* إصدار قانون البناء الموحّد يتضمن تسهيل منح التراخيص وخفض الضرائب
* صدور قانون التمويل العقاري وظهور مؤسسات مالية للتمويل العقاري
* الاستثمار الخليجي يستأثر بحصة أساسية

تشهد سوق العقار المصرية في هذه الفترة حالة من الانتعاش والرواج غير المسبوق بفضل عوامل متعددة يأتي في مقدمها حالة التدفّق الاستثماري الخليجي الذي يتجه صوب القطاع بقوة وقناعة، الأمر الذي دفع بمشروعات ضخمة إلى حيّز التنفيذ.

ساهمت صفقات ضخمة شهدها القطاع خلال العام الحالي في خلق حالة من الزخم الاستثماري وتعزيز جاذبية السوق، وهي صفقات جاء في مقدمها صفقتا "إعمار" الإماراتية في منطقة المقطم وسيدي عبدالرحمن على الساحل الشمالي حيث تبلغ التكلفة الاستثمارية للمشروع الأول "أب تاون كايرو" في منطقة المقطم أكثر من ملياري دولار أي 12 مليار جنيه. بينما تتجاوز تكلفة مشروع "مراسي" في منطقة سيدي عبدالرحمن الـ 8 مليارات جنيه. أما صفقة أراضي شركة إيجوث في القاهرة المطلة على النيل دفعت فيها مجموعة استثمارية قطرية نحو 1,5 مليار جنيه؛ يضاف إلى ذلك مشروعان كبيران تنفّذ إحداهما شركة فاتنج البريطانية وذلك في منطقة سهل حشيش على ساحل البحر الأحمر، وتنفّذ الآخر مجموعة شاهين الأردنية في منطقة الغردقة.

أما على صعيد المشروعات التي تنفّذها شركات إستثمارية محلية فتضمّ القائمة مشروع مرتفعات طابا الذي تنفّذه "أوراسكوم للتنمية السياحية" ومشروع "مدينتي" الذي تنفّذه مجموعة طلعت مصطفى باستثمارات تزيد على 20 مليار جنيه. ورغم توزّع الاستثمارات في القطاع العقاري على المجالين السكني والسياحي ورغم أنّ المجال السكني أصبح أكثر إغراء للمستثمرين بفضل ربحيته العالية ودورته الرأسمالية السريعة، إلاّ أنّ القطاع نجح في جذب أكثر من ثلث حجم الاستثمارات الأجنبية التي تدفّقت على مصر العام الحالي والتي تتجاوز قيمتها 6 مليارات دولار بما يعني استحواذ القطاع على اهتمام المستثمرين العرب والمصريين.

عوامل نمو

على هذه الخلفية يمكن القول أنّ عدداً من العوامل الموضوعية التي توفّرت للسوق في الفترة الماضية لعبت دوراً محورياً في تعزيز جاذبيتها الاستثمارية. وتشمل هذه العوامل تعديلات تشريعية سمحت للأجانب بتملّك الأراضي والعقارات في مصر من دون قيود، وإصدار قانون للبناء الموحّد الذي أسهم في تسهيل منح التراخيص وخفض تكلفتها إلى جانب خفض الضريبة المفروضة على تسجيل الملكية العقارية من 12 إلى 3 في المئة فقط أضف إلى ذلك صدور قانون التمويل العقاري وظهور العديد من المؤسسات المالية المساندة والتي تقدّم خدمات مالية لنشاط التمويل العقاري ورصد تمويل ضخم من جانب مصارف عدة في مقدمها بنكا "التعمير والإسكان" و"العقاري العربي" تمّ توجيهها إلى السوق العقارية.

أيضاً لعب التخطيط الحكومي وإتاحة الأراضي المجهزة بمرافق البنية التحتية من جانب وزارة الإسكان وهيئة التنمية السياحية عبر مشاريع تطوير عقاري وإنشاء مدن جديدة، دوراً مهماً في تسريع النمو في السوق العقارية وتحقيق أرباح



أب تاون كايرو

ملتقى القاهرة للاستثمار



محمد العبار، رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية



سميح ساويرس، رئيس مجلس إدارة أوراسكوم لتنمية المشاريع السياحية



ناصر الانصاري، الرئيس التنفيذي لشركة ديار العقارية



فتحي السباعي، رئيس بنك التعمير والإسكان

ضخمة شجّع شركات أخرى على دخول السوق. أما العامل الأكثر أهمية في انتعاش السوق العقارية في مصر فيتمثل بقرار الحكومة بتعويم الجنيه قبل 3 سنوات حيث اندفع كثير من المواطنين إلى سحب مدخراتهم بالعملة المحلية من البنوك وتوجيهها لشراء عقارات في محاولة للاحتفاظ بقيمة مدخراتهم، الأمر الذي ساهم في تصريف مخزون عقاري راكد لدى شركات الإسكان يقدّر بنحو 20 مليار جنيه تمّ بيعه بالكامل على مدى السنوات الثلاث الماضية. وبالتالي أعيد استثمار هذا المبلغ في مشاريع جديدة فأعاد التوازن لمعادلة العرض والطلب في السوق.

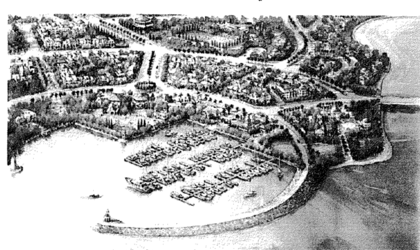
في هذا الإطار يؤكّد **فتحي السباعي**، رئيس بنك التعمير والإسكان، أنّ مستقبل السوق العقارية في مصر واعد بفضل عوامل متعددة في مقدمها النمو السكاني الكبير الذي يؤمّن طلباً متزايداً على العقار إلى جانب عودة أنماط السكن العائلي على شكل فيلل صغيرة في المدن الجديدة، بالإضافة إلى أسباب سيكولوجية ترى في العقار مخزن قيمة "آمناً" ووعاء استثمارياً جيداً، يجعل الكثيرين يقبلون على شراء العقارات وإعادة بيعها بعد ارتفاع أسعارها. ويضيف أنّ معدلات النمو في سوق العقار وحسب دراسات سوقية سوف تتراوح بين 20 و30 في المئة خلال السنوات العشر المقبلة حيث تجني السوق العقارية ثمار انتعاش الاقتصاد الكلي الذي بدأ يحقّق معدلات نمو جيدة بلغت العام الماضي 6,1 في المئة.

ويتوقّع رئيس بنك التعمير اجتذاب السوق العقارية لاستثمارات جديدة ودخول لاعبين جدد للسوق خلال الفترة المقبلة خصوصاً بعد دخول لاعبين إقليميين يمتلكون قدرات مالية هائلة إلى جانب خبرات تسويقية واعتزامهم طرح نماذج عقارية جديدة في السوق المصرية مثلما بدا واضحاً من اتجاهات "إعمار" التسويقية. هذه العوامل سوف تعيد ترتيب أوضاع السوق في اتجاه المزيد من النمو والنضج والاستقرار.

فقاعة عقارية

وينفي **فتحي السباعي** إمكانية حدوث فقاعة عقارية في السوق المصرية بفعل المضاربات السعرية التي تتمّ من وقت إلى آخر، مؤكّداً أنّ تنسيق العقارات سوف يتجه لاعتماد عوامل تسعير موضوعية تستند إلى عناصر العرض والطلب والتكلفة والعائد والفرصة البديلة نظراً لضخامة الاستثمارات الموجّهة للقطاع والتي لا يمكن أن ترتهن لفكر المضاربات أو التنسيق العشوائي، إلى جانب وجود طلب متنام على الإسكان نصف الفاخر الذي يلبي احتياجات الطبقة المتوسطة وهو العامل الذي سوف يلعب دوراً مهماً في تحقيق مزيد من انتعاش السوق.

ويضيف أنّ الاهتمام الكبير الذي توليه وزارة الاستثمار لمنظومة التمويل العقاري والرغبة الجامحة في تفعيل هذه المنظومة سواء عبر تعديلات تشريعية مرتقبة أو عبر توفير التمويل الكافي أو عبر الاستفادة من خبرة المؤسسات الغربية –الأميركية والبريطانية– في مجال الرهن العقاري من خلال تقديم مؤسسات غربية خدمات الدعم الفني إلى قطاع التمويل العقاري، كلّ ذلك سوف يضمن مزيداً من الانتعاش لسوق يبلغ حجم استثماراتها السنوية أكثر من 10 مليارات جنيه. ■



مشروع سياحي على الساحل الشمالي تابع لشركة إعمار

CAIRO INVESTMENT FORUM

خطة ثلاثية لتنشيط القطاع السياحي

يستعد قطاع السياحة في مصر للانتقال إلى مرحلة جديده تستهدف الوصول بعدد الزائرين إلى 14 مليون سائح بحلول العام 2011 .

وتعتمد المرحلة الجديدة في تحقيق أهدافها على ستراتيجية متكاملة تشمل ثلاثة محاور رئيسية هي: تفعيل نمط سياحة الإقامة وخلق وتنمية مقاصد سياحية جديدة بالإضافة إلى المضي قدماً في خطة تحرير سوق الطيران واعتماد نهج الأجواء المفتوحة في إطار التزام مصر بتحرير تجارة الخدمات في إطار اتفاقية الجات .

إذا كانت المحاور الستراتيجية الثلاثة تعتمد وبالدرجة الأولى على جهود حكومية تقودها وزاره السياحة وسلطه الطيران المدني فإن ثمة جهوداً موازية يقوم بها القطاع الخاص السياحي تستهدف تعزيز البنية التحتية للقطاع سواء لجهة زيادة الطاقة الفندقية عبر إنشاء العشرات من الفنادق والقرى السياحية أو تأسيس شركات تقدّم خدمات مسانده مثل شركات النقل السياحي الداخلي أو شركات إنشاء وإدارة الفنادق العائمة وغيرها من الشركات التي تقدم خدمات لوجيستية .

فعلى صعيد سياحة الإقامة اتخذت الحكومة العديد من الإجراءات الهادفة لتنشيط هذا النوع من السياحة الذي بدأ يتنامى في مختلف بلدان العالم، وتقبل عليه شريحة معينة من السائحين ـ خصوصاً السياحة البريطانية والإيطالية في مصر ـ وفي مقدمة هذه الاجراءات تسهيل تملّك الأجانب للعقارات في كافة مناطق الجمهورية. وفي ما يتعلق بمنطقة سيناء بات مسموحاً للأجنبي الحصول على حق امتياز مدته 99 عاماً باستثناء بعض الجنسيات بطبيعة الحال في مقدمها الجنسية الإسرائيلية لدواع تتعلق بالأمن القومي للبلاد .

وبالفعل لعبت هذه الإجراءات دوراً ملموساً في انتعاش القطاع العقاري السياحي بمناطق الغردقة ومرسى علم وشرم الشيخ وزادت من عدد الليالي السياحية ومعدلات إنفاق السائحين بهذه المناطق وإن كان هذا التوجه قد جذب جانباً من رؤوس الأموال التي كان من المفترض أن يتم توجيهها للاستثمار في بناء فنادق وقرى سياحية جديدة، وساهم في ارتفاع أسعار الأراضي بالمقاصد التقليدية خصوصاً وأن هذه المقاصد كانت تعاني أصلاً من ندرة الأراضي الصالحة للاستثمار السياحي بها .

آليات الخطة تحرير سوق الطيران وخلق مقاصد جديدة وتفعيل سياحة الإقامة

مقاصد جديدة

هذا التوجه دفع جهود البحث عن مقاصد سياحية جديدة قدماً للأمام حيث بات على مخططي السياسة السياحية في مصر توسيع رقعة الأماكن التي يمكن تحويلها إلى مقاصد جديدة. وساعد على ذلك امتلاك مصر بالفعل لمواقع عدة يمكن استغلالها في هذا المجال .

من هنا بدأ الاهتمام بمناطق طابا ومرسى علم والساحل الشمالي الغربي وهي مناطق تضعها هيئه التنمية السياحية في مقدمة اهتماماتها بهدف تنميتها وجذب استثمارات جديدة لها. وبالفعل أسفرت هذه الجهود على اجتذاب مجموعات استثمارية لتنفيذ مشاريع ضخمة بهذه المناطق ومنها مشروع الريفييرا في منطقة طابا والذي تقوم بتنفيذه حالياً مجموعة أوراسكوم للتنمية السياحية ومشروع مراسي في منطقة سيدي عبد الرحمن على الساحل الشمالي والذي تنفّذه شركة إعمار مصر ومشروع أخر تنفذه مجموعة شاهين الأردنية علي ساحل البحر الأحمر بالإضافة إلى التوسّعات التي تقوم بها أوراسكوم للتنمية السياحية بمنطقة الجونة في الغردقه .

وترافق مع ذلك مشاريع أخرى تخدم الاستثمار السياحى ومنها مشاريع إنشاء



مشروع سياحي



مطار القاهرة

ملتقى القاهرة للاستثمار

مطارات بالمقاصد الجديدة لتسهيل وصول السائحين ومنها مطار برج العرب على الساحل الشمالي والذي أقامه رجل الأعمال **إبراهيم كامل** بنظام B.O.T ومطار مرسى علم الذي أقامته مجموعة الخرافي وبالإضافة إلى وجود خطة لإنشاء ثلاثة مطارات جديدة بنظام المشاركة بين القطاعين العام والخاص المعروف باسم P.P.P على ساحل البحر الأحمر والأقصر ومرسى مطروح.

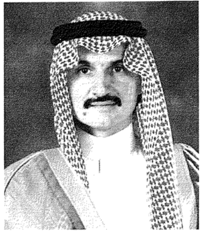
ومن المتوقع أن يسفر دخول المقاصد الجديدة للخدمة – خصوصاً في منطقة الساحل الشمالي الغربي الذي تخطط الحكومة لاستغلاله طوال أشهر العام لما يتمتّع به من مناخ جيد في فصل الشتاء وقربه من مناطق جنوب أوروبا التي تعدّ إحدى أهم مناطق تصدير السياحة إلى مصر – إلى إعادة صياغة الخريطة السياحية لمصر على صعيد الوزن النسبي لكل نمط سياحي على حده حيث من المتوقع أن يزداد الوزن النسبي – من حيث المداخيل – لسياحة الترفيه وسياحة الشواطئ مقابل السياحة الثقافية وزيارة الآثار الفرعونيه وغيرها .

ويقدر حجم الاستثمارات المطلوبة لتنمية المقاصد الجديدة بنحو 15 مليار دولار، يتحمل القطاع الخاص أكثر من 70 في المئه منه، تتوزّع على مشاريع إنشاء فنادق ومطارات وغيرها عبر جدول زمني يمتد حتى العام 2015 ومن ثم تستطيع هذه المقاصد وحدها اجتذاب أكثر من 6 ملايين سائح في العام .

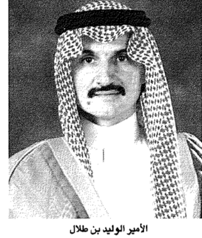
تحرير سوق الطيران

أما الملمح الثالث في ستراتيجية تنمية وتنشيط القطاع السياحي المصري فيتمثل في تحرير سوق الطيران من حال الإحتكار المزمنة التي تتمتع بها الناقل الوطني – شركة مصر للطيران – طيلة العقود الماضية حيث تم مؤخراً تخفيف القيود على إنشاء شركات طيران تابعة للقطاع الخاص ومن ذلك خفض الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لتأسيس مثل هذه الشركات من 50 إلى 2 مليون جنية فقط وقد أدى ذلك إلى تأسيس نحو أربع شركات جديدة في غضون الأشهر القليلة الماضية . كذلك تمّ السماح لرحلات الطيران العارض – تشارتر – الهبوط في المطارات الرئيسية وهي المشكلة التي طالما شكلت أزمة لشركات السياحة والطيران الأجنبية العاملة في السوق المصرية طيلة السنوات الماضية .

أيضاً من المنتظر أن يسهم اعتماد سياسة الأجواء المفتوحة في خفض تكلفة الطيران من وإلى السوق المصرية وبالتالي سوف يؤدي ذلك في نهاية الأمر إلى زيادة عدد السائحين عبر خفض تكلفة البرامج الخاصة بهم حيث يتزامن ذلك مع جهود حكومية لتخفيف معدلات الرسوم المفروضة على السائحين ومنها رسم المغادرة بهدف زيادة أعداد الزائرين إلى مصر.



الأمير الوليد بن طلال



سميح ساويرس رئيس مجلس إدارة أوراسكوم لتنمية المشاريع السياحية

تحالفات دوليه

أما على صعيد دور القطاع الخاص في تنمية النشاط السياحي فقد اتخذت الشركات الكبرى العاملة في هذا المجال خطوات عدة على صعيد الاندماج والتحالف مع الشركات السياحية العالمية خصوصاً منظمي الرحلات حيث شهدت السوق في الأشهر الأخيرة عقد مجموعة من صفقات التحالف والاندماج، منها تحالف شركه ترافكو مع TMI الألمانية وتحالف شركه بلوسكاي مع نيكرمان الألمانيه وسيتي فرست مع L.T.V الفرنسية. هذه التحالفات سوف تؤدي إلى خلق علاقات تعاون جديدة تتحول بموجبها الشركات المصرية إلى منظمي رحلات وليس شركات مستقبلة لأفواج سياحية فقط، أيضاً يتحمل القطاع الخاص عبء إطلاق العديد من المشاريع السياحية الجديدة خصوصاً على صعيد بناء فنادق ذات سبع نجوم التي تلبي احتياجات شريحة متزايدة ترغب في زيارة مصر وكانت لا تجد في السابق خدمات فندقية مميزة، ويقود هذا المجال سلسلة فنادق الفورسيزنز التي سيتم إطلاق رابع فندق يحمل هذه العلامة التجارية في الصيف المقبل وهو فندق فور سيزنز سان ستيفانو في الإسكندرية والمملوك لمجموعة طلعت مصطفى و**الأمير الوليد بن طلال** . ■



سوق التأمين المصرية

التوسّع عبر مجالي "التكافل" و"التأمين المصرفي"

يمثّل العام 2006 مرحلة مفصلية في تاريخ قطاع التأمين المصري نظراً للأحداث المتلاحقة التي شهدها هذا القطاع سواء لجهة إعادة التنظيم أو لجهة دخول لاعبين جدد إلى السوق استعداداً لمرحلة مقبلة تتغير فيها كافة قواعد اللعبة ليصبح "بزنس" التأمين شريكاً فاعلاً على خارطة الخدمات المالية في مصر.

ففي الوقت الذي عكفت وزارة الاستثمار على درس ملف شركات القطاع العام الأربع وأسندت مهمة إعادة هيكلتها إلى "كونسورتيوم" مالي عالمي يضم كلاً من: شركة مليمان الأميركية ومصرفا "بي أن بي باريبا"، و"التجاري الدولي مصر".

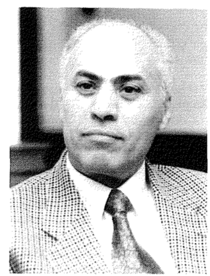
وقد شهدت السوق هجمة من جانب شركات التأمين الأجنبية التي تسارعت جهودها خصوصاً خلال النصف الأول من العام للحصول على موقع متقدّم لها في السوق بشكل خاص في مجالات التأمين الطبي وخدمات التأمين الشخصي للأفراد.

إعادة هيكلة

فعلى صعيد خطة إعادة الهيكلة أوشك "الكونسورتيوم" العالمي على الانتهاء من عمليات تقييم الشركات الأربع – مصر والشرق الأوسط والأهلية والمصرية لإعادة التأمين ـ ومن المقرر أن يتم الانتهاء من تنفيذ كامل ستراتيجية إعادة الهيكلة في فبراير المقبل 2007، وبالتالي تصبح إحدى الشركات العامة جاهزة للخصخصة وإن كان التقرير النهائي لـ "الكونسورتيوم" هو الذي سوف يحدد طبيعة التعامل مع أصول الشركات العامة سواء من خلال دمج بعض الفروع المتشابهة أو طرحها للبيع.

وحسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" فإنّ التحالف حدد الملامح العامة لستراتيجية وأسلوب طرح الشركات وإدارة أصولها بعد أن ساعد خروج غالبية الشركات من الاستثمارات المشتركة في تحسين مراكزها المالية وحصر مشكلة التقييم في الاستثمارات العقارية فقط نظراً لصعوبة التعامل معها في الوقت الراهن.

وبما أن الأصول العقارية تمثّل مشكلة لشركات التأمين العامة فقد تقرر فصل هذه الأصول - محاسبياً - وإسنادها إلى شركة إدارة أصول عقارية بهدف تعظيم العائد منها، علماً أن هذا العائد متدنٍ جداً في الوقت الراهن نظراً لتأجيرها منذ سنوات طويلة وهي الأصول التي آلت لشركات التأمين العامة إبان مرحلة التأميم في ستينات القرن الماضي، ويبلغ حجم التقييم المبدئي لها نحو نصف مليار جنيه من أصل 17,3 ملياراً هي قيمة إجمالي أصول الشركات العامة حسب بيانات هيئة الرقابة على التأمين.



د. معوض حسنين الحبشي،
رئيس مجلس إدارة "مصر للتأمين"

صالح الملائكة، الرئيس التنفيذي
للشركة الإسلامية العربية للتأمين – "سلامة"

الشركة القابضة

على الصعيد التنظيمي، شهد العام الحالي أيضاً صدور قرار جمهوري (مطلع أغسطس الماضي) تمّ بموجبه تأسيس شركة قابضة تتبعها شركات التأمين العامة الأربع في خطوة اعتبرتها دوائر السوق آلية لتسهيل عملية إعادة هيكلة هذه الشركات وذلك على غرار ما تمّ من تجارب سابقة في شركات قطاع الأعمال العام.

وجاءت هذه الخطوة لتخرج بإجراءات ومراحل إعادة الهيكلة من السلطات المباشرة لهيئة الرقابة على التأمين والتشريعات المنظمة للنشاط، إلى شكل قانون جديد أكثر مرونة يتيح اختبار كافة البدائل المتاحة خلال عملية الهيكلة سواء بدمج بعض الفروع أو فصل فروع أخرى، خصوصاً وأنّ الشركة القابضة تخضع في عملها لمظلة القانون الرقم 203 لسنة 1991 الخاص بقطاع

الأعمال العام.

كما تشمل أسباب إنشاء الشركة القابضة تراكم المشاكل داخل الشركات، وهي المشاكل التي كشفت عنها عمليات الفحص الفني والمالي بواسطة "كونسورتيوم" إعادة الهيكلة، الأمر الذي دعا إلى ضرورة إيجاد آلية لتجميع هذه المشاكل المتشابهة بشكل قانون جديد يتيح لـ"الكونسورتيوم" تطبيق ستراتيجيته وفقاً لقواعد مرنة وإعداد ميزانيات مجمّعة للشركات الأربع تكشف مدى التطوّر في نتائج أعمالها.

وبناءً على ذلك، فإنّ كافة الأصول المطروحة للبيع داخل الشركات العامة سوف يتمّ تجميعها وإسناد ملكيتها وإدارتها مباشرة إلى الشركة القابضة والتي ستتولى بدورها مهمة الإسراع في طرح هذه الأصول للبيع.

انتعاش التأمين التكافلي

وإذا كان قطاع التأمين الحكومي قد خضع لجراحة عاجلة تستهدف إعادة تأهيله لقيادة السوق في المرحلة المقبلة إلّا أنّ ثمة متغيرات أخرى شهدتها السوق سوف تزيد من حدة المنافسة سواء على صعيد التسعير أو توسيع قاعدة المتعاملين عبر الوصول إلى شرائح لم تكن تتعامل مع قطاع التأمين من قبل، أو على صعيد طبيعة المنتجات التأمينية وتنوّعها وتلبيتها لاحتياجات القطاعات الاقتصادية المختلفة واحتياجات الأفراد.

في مقدمة هذه المتغيرات انتعاش نشاط التأمين التكافلي وتوسّع هذا النشاط عبر دخول شركات جديدة وتأسيس شركات أخرى تنهي إجراءات تأسيسها حالياً ومنها شركة تابعة لمجموعة الخرافي وأخرى تابعة لشركة سلامة الإماراتية وثالثة تابعة لبنك فيصل الإسلامي المصري؛ بينما تعمل حالياً شركة بيت التأمين المصري السعودي.

وحسب دراسات سوقية فإنه من المتوقع أن يستحوذ نشاط التأمين التكافلي على نحو 15 في المئة من إجمالي حجم السوق في غضون السنوات الخمس المقبلة ويرتفع عدد الشركات العاملة وفقاً لهذا النظام إلى أكثر من 6 شركات، أما المتغير الثاني في السوق فيشمل توسّع الشركات القائمة - خصوصاً شركات التأمين الأجنبية - في مجال خدمات بنوك التأمين بعد أن اشتعلت المنافسة في ما بينها على توقيع أكبر عدد ممكن من التحالفات مع المؤسسات المصرفية وذلك على خلفية تراجع عدد الوحدات المصرفية القائمة حالياً.

شركة القابضة آلية لإعادة هيكلة الشركات الأربع العامة

شركتا "مصر للتأمين" و "الشرق للتأمين" تستأثران بنحو 50 في المئة من فرع "الحياة"



ويتصدر هذا النشاط شركة أليانز مصر التي وقّعت 9 اتفاقيات كان آخرها اتفاقية مع البنك العربي سبقتها إتفاقية وقّعتها شركة التجاري الدولي لتأمينات الحياة مع بنك باركليز مصر.

علماً أنّ "أليانز" ترتبط بتحالفات مع بنوك مصر والشركة المصرفية العربية و"بي أن بي باريبا" و"أتش أس بي سي" و"كاليون" و"بيريوس" مصر.

وفي الوقت نفسه بدأت شركة المهندس للتأمين بطرح تغطية تأمينية على عملاء التجزئة في بنك بيريوس مصر بناءً على عقد تأمين جماعي، بينما تستعدّ شركة الأهلي سوسيته جنرال لتأمينات الحياة لتوسيع نشاطها في هذا المجال عبر التحالف مع بنك جديد.

وتقدر أقساط شركات التأمين التي تجمعها من عمليات التأمين البنكي بنحو 60 في المئة من إجمالي أقساط فروع الحياة؛ إلا أنّ شركة التجاري الدولي ما زالت تتصدر قائمة الشركات الأكثر حصداً لأقساط التأمين البنكي في ظل تخصصها في تقديم هذه الخدمة فقط حيث يؤمّن لها تحالفها مع بنك باركليز مصر نحو 30 ألف عميل والتواجد داخل 9 فروع؛ وكذلك يؤمّن تحالفها مع البنك التجاري الدولي والبنك الوطني للتنمية 23,6 ألف وثيقة في نهاية العام الحالي حيث بلغت جملة أقساط الشركة 244,1 مليون جنيه.

في هذا الإطار تصدّرت شركة مصر للتأمين قائمة الحصص السوقية (في فرع الحياة) العام الماضي بحصة قدرها 26,9 في المئة تلتها شركة الشرق للتأمين بنسبة 22,9 في المئة ثم "التجاري الدولي" بحصة قدرها 16 في المئة وشركة إليكو المركز الرابع بحصة 10,1 في المئة و الشركة الأهلية بحصة قدرها 8 في المئة، وثم "اليانز" بحصة 7,7 في المئة وشركات المهندس والدلتا وقناة السويس والأهلي سوسيته جنرال وأيس مصر على التوالي. ■

CAIRO INVESTMENT FORUM

شركة مبرد للنقل:
تعزيز التوسّع الإقليمي



محمد المعيلي

جمال الفضالة

محمد المعيلي

جمال الفضالة

تسعى شركة مبرد للنقل الكويتية إلى تكريس نفسها كإحدى أبرز الشركات المتخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية على المستويين المحلي والإقليمي، مستندة إلى رؤية ستراتيجية تهدف إلى التوسّع.

"الاقتصاد والأعمال" التقت كلاً من نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة مبرد للنقل جمال الفضالة، ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة مبرد مصر للخدمات اللوجيستية والنقل محمد المعيلي.

يقول نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة مبرد للنقل **جمال الفضالة** أن الشركة تعدّ من أبرز شركات النقل على مستوى المنطقة. ورغم أنها تتّخذ من دولة الكويت مقراً رئيسياً لها إلا أن خدماتها تغطي الكويت ومنطقة الخليج وبعض دول الشرق الأوسط بما فيها العراق، حيث تسعى الشركة إلى الاستفادة من فرص النمو التي يوفرها هذا القطاع على مستوى المنطقة. ويضيف أن الرؤية الستراتيجية المتكاملة للشركة كانت العامل الحاسم في استقطاب العديد من المساهمين حيث دخلت شركة أعيان للإجارة والاستثمار كشريك ستراتيجي في العام 2003. ومع التطور الذي شهدته أعمال الشركة وافقت الجمعية العمومية على إدراج أسهم الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية في خطوة تهدف إلى تعزيز قاعدتها المالية واستقطاب المزيد من المساهمين.

أسطول حديث ومتطور

ويوضح **الفضالة** أن الشركة توفّر أسطول نقل حديث ومتطور من مختلف أنواع معدات النقل البري الجاف والمبرد من الشاحنات والآليات، يصل عددها إلى نحو 1000. وفي إطار تعزيز حضورها في هذا القطاع استحوذت الشركة على شركة الوطني السريع للتخليص الجمركي والشحن الجوي، وشركة مصنع البابطين لصناعه هياكل السيارات، حيث شكّلت هذه الخطوات قاعدة الانطلاق نحو الأسواق الخارجية. فتمّ تأسيس شركة مبرد للتنمية والاستثمار في السودان وشركة مبرد مصر للخدمات اللوجيستية والنقل، مشيراً إلى أن قطاع النقل يعدّ من القطاعات المحورية وله صلة وثيقة بقطاعات أخرى كالصناعة والتجارة، وبالتالي إن توفّر شبكات حديثة ومتكاملة للنقل يمثل عاملاً مهماً في تحديد اتجاهات الأنشطة الاقتصادية المختلفة، خصوصاً أن النمو الاقتصادي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بكفاءة قطاع النقل ومرونته. أما بالنسبة إلى شركة مبرد فإنها تتطلع إلى استغلال مواردها، ومن المتوقع أن تفتح آفاقاً جديدة على قطاع النقل خصوصاً وأنها تقدّم خدماتها بمستوى رفيع من المهنية معتمدة في ذلك على فريق عمل متخصص يضمّ كوادر بشرية تتمتّع بخبرة طويلة.

وتعمل شركة مبرد حالياً في مجال النقل بمختلف أنواعه حيث تغطّي الأنشطة التالية:

- النقل البري الخارجي الجاف والمبرد.
- النقل المحلي الجاف والمبرد.
- استيراد الشاحنات والمعدات الثقيلة وقطع الغيار المستعملة و بيعها.
- تقديم خدمات الصيانة المتكاملة للآليات والمعدات الثقيلة.

ومن أهم أنواع الآليات التي تملكها شركة مبرد. البرادات – القلابات –السطحات – صهاريج الوقود – صهاريج الماء–خلاطات الخرسانة – مضخات الخرسانة – وناقلات السيارات.

مصر سوق ستراتيجية

اعتمدت شركة مبرد للنقل بُعيد انطلاقتها خطة طموحة للتوسّع نحو الأسواق الإقليمية مستندة إلى ارتفاع الطلب على خدمات النقل المتكاملة، حيث ركّزت على الأسواق الواعدة والناشئة والتي تشهد فرص نمو. وتمّت ترجمة هذه الرؤية من خلال دخول السوق المصرية التي تعدّ من الأسواق الستراتيجية وتأسيس شركة مبرد مصر للخدمات اللوجيستية. وفي هذا السياق يقول نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة مبرد مصر للخدمات اللوجيستية والنقل **محمد المعيلي** إن إجراءات تأسيس الشركة بدأت قبل أشهر عدة، بعد الحصول على الموافقة المبدئية من هيئه ميناء بورسعيد. وبعد نحو شهر منحت الهيئة العامة للاستثمار الشركة حق استثمار قطعة أرض على مساحة مليون متر مربع ضمن ميناء بور سعيد، وفقاً لنظام (B.O.T) ولمدة 25 عاماً قابلة للتجديد.

مبرد مصر للخدمات اللوجيستية

ويضيف **المعيلي**:" ان شركة مبرد الأم شارفت على الانتهاء من إجراءات تأسيس شركة مبرد مصر للخدمات اللوجيستية والنقل برأس مال 40 مليون دولار، على أن تمتلك فيها شركة مبرد للنقل 92 % من رأس المال، فيما تتوزع النسبة المتبقية بين شركاء مصريين وكويتيين. وتهدف الشركة إلى توفير الخدمات اللوجيستية للموانئ البحرية والخاصة، النقل البحري، النقل البري في المناطق الحرة وخارج البلاد، تقديم خدمات التأجير التمويلي لمعدات الخلط الجاهز والشاحنات في المناطق الحرة وخارج البلاد، إنشاء منطقة مخازن عمومية وتقديم الخدمات اللازمة لها، إنشاء مركز للخدمات اللوجيستية، إعادة التعبئة والتغليف والشحن وإعادة التصدير وتخزين الشاحنات والمعدات الثقيلة وقطع الغيار بهدف تصديرها. ■

نموذج عصري للإدارة والتشغيل

ميناء السخنة: قاطرة التطوير في الموانئ المصرية

ميناء السخنة هو أول ميناء مصري يقوم بإدارته وتشغيله القطاع الخاص. وكان الهدف الأساسي للشركة (شركة تنمية ميناء السخنة) هو الخروج بالموانئ المصرية من النموذج التقليدي الذي اقتصر على عمليات الشحن والتفريغ لسنوات طويلة إلى النموذج العصري الذي يعتمد على تنوع الأنشطة الإنتاجية والخدماتية المثلة في المشروعات اللوجيستية والمينائية الجادة ذات الاستثمارات العالمية التي تساهم في العمليات التصديرية وتوفير فرص عمل للشباب وتحقيق القيمة المضافة إسوة بالموانئ العالمية.

ولتحقيق الهدف وضعت الشركة خطة طموحة لإدارة وتشغيل الميناء وفق مفهوم عصري ومن خلال ستراتيجية ثابتة تعمل على:

1 – إقامة ميناء محوري يخدم عمليات الشحن والتفريغ وفق أحدث النظم العالمية، ولقد بدأ الميناء بخط ملاحي عالمي واحد وصل إلى سبعة خطوط ملاحية عالمية.

2 – إقامة قاعدة لصناعات مينائية متكاملة تحقق النمو للمنطقة وتخدم الاقتصاد القومي. وبالفعل تمت إقامة مشروع لتكرير السكر ومشروع للحيوانات الحية والصناعات المكملة له. وبعد توقيع عقد الحوض الثالث مع وزارة النقل خلال هذا الشهر ستتم إقامة مشروع مجمع تخزين السوائل والغازات الصب ومشروع الوقود الحيوي.

3 – استخدام أحدث النظم الإلكترونية في التشغيل والإدارة والتدريب باستخدام أحدث النظم العالمية لتشغيل السفن وتداول الحاويات وتخطيط الساحات وغيرها.

4 – وضع أسس ثابتة للحفاظ على المستوى العام للخدمات بما يساند النمو المطرد للاقتصاد القومي.

5 – جعل ميناء السخنة نموذجاً للموانئ المصرية في التطوير والتحديث والإدارة التي تساهم في تغير الفكر الإداري والتشغيلي في إدارة الموانئ وسلوكيات التعامل وذلك باستخدام نظم الإدارة المتكاملة والشاملة.

6 – التنسيق الدائم بين إدارة الشركة وجميع الجهات والهيئات الرسمية والخاصة العاملة داخل الميناء للوصول إلى المستوى العالمي لمفهوم الموانئ المتطورة.

ولتحقيق كل ذلك قامت إدارة الشركة باتخاذ العديد من الإجراءات التي استهدفت تحقيق ما يلي:

أول ميناء في مصر بدأ، منذ افتتاحه، بتطبيق نظام الشباك الواحد للتعامل، فربط كافة الأجهزة العاملة في الميناء على قاعدة بيانات واحدة لتوحيد النظام و البيانات والإحصائيات الصادرة من الميناء لخدمة مراكز المعلومات وجهات دعم القرار.

– الشباك الواحد بدءاً من إدراج البيانات، تحديد مواعيد الكشف، اللجان الموحدة للكشف والفحص، المطالبة الموحدة بالرسوم والضرائب والرسوم الجمركية والرقابية، السداد عن طريق البنك ولمرة واحدة إلى الإفراج النهائي.

– منذ اليوم الأول لافتتاح الميناء وهو يستقبل "مانيفاستات" البواخر من الوكلاء البحريين بنظام التبادل الإلكتروني للمعلوماتEDI . وسوف يتم تطوير هذا النظام باستخدام الإنترنت اعتباراً من أول يناير 2007. ويجري الآن الإعداد لدورات تدريبية لموظفي التوكيلات الملاحية على استخدام الإنترنت في إرسال بيانات.

– أول ميناء يستخدم البنك ضمن منظومة الإجراءات لتحصيل كافة المصاريف والرسوم من كافة الجهات العاملة في الميناء، ولايوجد في الميناء صراف أو محصل واحد سوى البنك.

– تتم كافة التعاملات من خلال مركز خدمة العملاء ابتداءً من تسليم المستندات وإدراج الشهادة حتى استلام العميل للإفراج النهائي عن البضاعة، إذ لا يوجد تعامل مباشر بين المتعاملين وموظفي الجمارك أو الجهات الرقابية طوال مراحل الإجراءات التي تتم آليا إلا في حال واحدة يتواجد فيها العميل أثناء عملية الكشف داخل ساحة الكشف وذلك وفقاً لتوجيهات منظمة الاسكوا التابعة للأمم المتحدة.

– وفّرت الشركة الوسائل الإلكترونية التي يمكن للعميل استخدامها لتتبع المراحل التي تمر بها الشهادة الجمركية من دون الحاجة للاتصال المباشر بينه وبين رجل الجمارك او غيره.

ومن اهم هذه الوسائل الآتي:

1 – الرسائل القصيرةSMS التي يرسلها النظام آلياً من دون تدخل بشري، على التلفون المحمول للمتعامل يعلمه بكافة المراحل التي تمر بها الشهادة ابتداء من ساعة وصول البضاعة للميناء وحتى الإفراج عنها.

2 – شاشات البلازما الإلكترونية المرتبطة بالنظام والتي توضح المراحل الجمركية التي تمر بها أثناء الإجراءات للمتعامل المتواجد في مركز خدمة المتعاملين.

3 – استخدام الفيديو كونفرانس (video conference) في الاتصال الشخصي والمرئي بين المتعامل وموظف الجمارك والهيئات الرقابية لتوضيح بيان أو مستند إذا لزم الأمر.

4 – وفّرت الشركة للمتعاملين أجهزة البحثKIOSK كي يستخدمها المتعامل في تتبع المراحل التي مرت بها الشهادة الخاصة به ما ساعد على خلق



شاشات بلازما

كشك البطاقات

ملتقى القاهرة للاستثمار

جيل جديد من الشباب من خريجي الجامعات للتعامل مع الحواسب والإنترنت، كما يتيح معرفة البند الجمركي الذي ستدخل السلعة المستوردة عليه والرسوم الجمركية المتوقعة.

التطوير المستمر الذي تقوم به الشركة بالتعاون مع مصلحة الجمارك وهيئة الرقابة على الصادرات والواردات في تطوير نظم الإجراءات.

و التدريب المستمر لموظفيها على استخدام النظام وعلى كل ما تقدمه الشركة من جديد ساعد على خلق جيل جديد من رجال الجمارك والجهات الرقابية في استخدام تكنولوجيا المعلومات والنظم الآلية في الإجراءات والعمليات اليومية.

جميع الأجهزة الرقابية داخل الميناء (مراقبة الأغذية – الحجر الزراعي – الحجر البيطري – الدمغة و الموازين – المصنفات الفنية ...إلخ) تعمل داخل الميناء جنباً إلى جنب مع الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات وذلك لتحقيق وحدة العمل والسرعة في اتخاذ القرار.

قامت إدارة الشركة بوضع نظام آلي متطور يحقق الآتي:

1 – إتمام عملية الإدراج للشهادة الجمركية عبر الإنترنت من مكتب المتعامل أو المستخلص والحصول على الرقم 46 الجمركي من دون المجيء إلى الميناء.

2 – التعامل مع نظام التوقيع الإلكتروني للمستندات فور تنفيذه رسمياً.

3 – الاستعلام عن أسعار السلع المختلفة وفقاً للمعايير العالمية المتعارف عليها.

4 – تطبيق أية معايير جديدة لإدارة المخاطر.

5 – تطبيق نظام طلبات الإرسال المكننة لبضائع الترانزيت المنقولة إلى الموانئ الأخرى وتحرير خطاب الضمان في الحال.

6 – تطبيق الإقرار الموحد لكل من الجمارك والهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات دعما لنظام الشباك الواحد.

– وضع مخطط عام للميناء حتى العام 2020 قامت بإعداده إحدى بيوت الخبرة الهولندية العالمية تكفلت به الشركة بالتنسيق مع وزارة النقل وتم اعتماده من مجلس الوزراء.

– جميع عمليات السفينة من استقبال وتراكي وإرشاد وفواتير تتم من خلال النظم



خدمة المؤتمر الفيديوي



خدمة الرسائل القصيرة

الآلية ويتم إصدار الفواتير فور مغادرة السفينة للميناء من دون تأخير. والمثال: (فاتورة عوائد ورسوم الميناء تصدر آلياً بعد مغادرة السفينة بعشر دقائق). كذلك (فاتورة رسوم وعوائد التفتيش البحري تصدر آلياً قبل مغادرة السفينة والتصريح لها بالسفر)

– أنشأت الشركة معامل للتحليل المعملي للمواد الغذائية في الميناء تحت إشراف طاقم فني من الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات ووزارة الصحة (مراقبة الأغذية) لسرعة إظهار نتائج العينات و الإفراج عن تلك السلع في وقت قياسي كجزء من منظومة الإفراج عن السلع وربط المعمل إلكترونياً بالجهات الرقابية بالميناء لتمرير النتائج.

– استخدام نظام الباركود الإلكتروني (التجهيل للعينات) في نقل العينات من الميناء للمعامل المختلفة لتحقيق الشفافية والسرية مع توفير الشركة السيارات اللازمة لنقل تلك العينات للمعامل المختلفة برفقة مندوبين حكوميين تفادياً لاستبدالها أو تلفها أثناء الطريق.

– بلغ معدل إنهاء الإجراءات للجهات الرقابية في الميناء من يوم إلى يومين بفضل السياسة التي تتبعها الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات باعتماد العديد من طلبات النقل تحت التحفظ من دون انتظار البضائع داخل الميناء مع إعطاء الأولوية للمواد الخام وأجهزة المصانع.

– المعدل الزمني لإنهاء الإجراءات الجمركية للشهادات التي لا تحتاج إلى عروض رقابية من يوم إلى يومين. أما الشهادات المشتركة مع الهيئات الرقابية فيبلغ متوسط الإجراء من يومين إلى ثلاثة أيام وشهادات الخط الأخضر يتم الإفراج عنها في اليوم نفسه.

– مساهمة الشركة المستمرة في عمليات التطوير والتحديث للنظم يحافظ وباستمرار على مستوى الخدمات للميناء وذلك بفضل التعاون البناء مع كافة الجهات العاملة فيه.

– نتيجة لذلك كله يعدّ ميناء السخنة بحق قاطرة التطوير في الموانئ المصرية خصوصاً وانه ساهم في تحقيق مشاريع اقتصادية مثمرة تمثلت في الآتي:

1 – إتاحة الآلاف من فرص العمل للشباب خصوصاً من أبناء مدينة السويس.

2 – التنمية البشرية المستمرة من خلال إقامة الدورات التأهيلية للعاملين في الميناء سواء بالنسبة لدورات اللغات الأجنبية أو استخدام الحاسب الآلي في العمل.

3 – خدمة وتنمية المنطقة الصناعية المحيطة بالميناء للإسراع في عمليات استيراد معدات المصانع أو تصدير منتجاتها.

4 – نتيجة لذلك، زادت إيرادات الجهات الحكومية العاملة داخل الميناء حيث حققت الجهات الرقابية (معامل، رقابة على الصادرات و الواردات، دمغة و موازين، حجر زراعي ...إلخ) إيرادات بلغت اكثر من خمسة وعشرين مليوناً و ثلاثمئة ألف جنيه مصري عن العام 2005. ومن المتوقع أن تحقق في نهاية هذا العام اكثر من ذلك، كما حققت مصلحة الجمارك عن العام نفسه مبلغ مليار وثلاثمئة مليون جنيه تقريباً ومن المرجح أن تحقق في نهاية العام الجاري اكثر من مليار وسبعمئة وخمسين مليون جنيه.

كل هذا يؤكد يوماً بعد يوم أن ميناء السخنة ولد عملاقاً وسيظل كذلك نتيجة للتطوير المستمر للأجهزة الحديثة والتنمية المستدامة للكوادر البشرية العاملة في إدارة شركة تنمية ميناء السخنة والأجهزة العاملة داخله.

إن ميناء السخنة بوصفه أحد الموانئ العاملة ضمن منظومة هيئة موانئ البحر الأحمر يعمل جاهداً للتطوير المستمر لخدمة الاقتصاد المصري تحقيقاً لبرنامج الطموح للرئيس **محمد حسني مبارك** راعي التنمية والاستثمار في مصر الحبيبة. ■

CAIRO INVESTMENT FORUM

شركة القدرة القابضة

نشاطات استثمارية متنوّعة وشراكات وتحالفات ستراتيجية



صلاح الشامسي

أعلنت شركة القدرة القابضة عن تحقيق أرباح صافية في نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، بلغت 598 مليون درهم، أي ما نسبته نحو 100 في المئة من رأس المال البالغ 600 مليون درهم. وكانت الشركة حققت في العام 2005 أرباحاً صافية بلغت 211 مليون درهم. وتكون بذلك أرباح الأشهر التسعة الأولى قد زادت بنسبة 183 في المئة عن أرباح العام الماضي بكامله.

وأشارت بيانات الشركة إلى أنّ إجمالي الموجودات ارتفع من 1284 مليون درهم نهاية العام 2005 إلى نحو 2076 مليوناً في نهاية سبتمبر 2006، أي بارتفاع نسبته 61,7 في المئة؛ أما العائد على الأصول فارتفع من 23 في المئة نهاية 2005 إلى 35,5 في المئة نهاية الفصل الأول من العام الحالي. كذلك أشارت البيانات المالية للشركة ارتفاع صافي حقوق المساهمين من 846 مليون درهم نهاية العام 2005 إلى نحو 1406 ملايين في نهاية الربع الثالث من العام 2006، أي بزيادة بلغت نسبتها 66,2 في المئة.

رئيس مجلس الإدارة المهندس **صلاح سالم بن عمير الشامسي** أعلن أنّ نتائج الشركة المالية في نهاية الربع الثالث فاقت التوقّعات، مشيراً إلى أنّ الشركة تنفّذ خططاً توسعية طموحة ستنعكس بشكل إيجابي على حملة الأسهم.

30 شركة

وأوضح رئيس مجلس الإدارة أن شركة القدرة القابضة تعمل على الموازنة بين مشاريع التوسع، مؤكداً على أهمية التحالفات التي تعقدها مع كبرى الشركات بهدف المساهمة الفعّالة في مسيرة التنمية التي تشهدها الدولة بشكل عام وإمارة أبو ظبي بشكل خاص.

وأكّد على عزم الشركة قُدماً في خططها الرامية إلى تأسيس نحو 30 شركة تابعة قبل نهاية العام موضحاً أن الشركة جاءت لتطوير دور القطاع الخاص وأخذ زمام المبادرة في ما يتعلق بالمشاركة في مسيرة الازدهار التي تشهدها أبو ظبي.

وأضاف **الشامسي**: "لدينا كمٌّ هائل من الأفكار والخطط ومشاريع العمل التي تغطي جميع قطاعات التنمية في دولة الإمارات وإمارة أبو ظبي، نظراً للمناخ الاستثماري المثالي الذي تتمتّع به الدولة". كما أشار إلى أن الاستقرار السياسي والمناخ الاستثماري الصحي يوفّران فرصاً هائلة للاستثمار في الإمارات، مشيراً إلى سعي الحكومة حالياً لدعم مشاريع الخصخصة وبناء وتحديث مرافق البنية التحتية، الأمر الذي يدفع بالقطاع الخاص إلى طرح مبادرات جديدة، ويستقطب المستثمرين للدخول في شراكات ستراتيجية.

وتعتبر شركة القدرة القابضة من أكبر الشركات من حيث القيمة السوقية، كما تعتبر أكبر مطوّر عقاري في أبو ظبي.

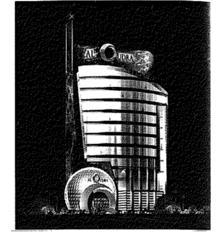
شركة القدرة الصناعية

وجاءت نتائج الأشهر التسعة الأولى لتعكس النشاط المتنوّع الذي قامت به الشركة في مجالات عدة، مرتكزة على قدرتها المالية وخبرتها المتنوعة وعلى الكوادر الكفوءة التي استقطبتها. وفي هذا السياق أعلنت "القدرة القابضة" عن تأسيس شركة القدرة الصناعية في إمارة أبو ظبي، استجابة للنمو المتزايد في قطاع الصناعة بمنطقة الخليج العربي ولا سيما الإمارات العربية المتحدة بشكل عام وإمارة أبو ظبي بشكل خاص، وتعمل شركة القدرة الصناعية – التي ستغطّي نشاطاتها مختلف القطاعات الصناعية في دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة قطر – على تلبية الطلب المتنامي في القطاع الصناعي في المنطقة من خلال إقامة وتشغيل وإدارة العديد من المشاريع الصناعية، وتطوير مشاريع صناعية قائمة، وسوف تغطي مجالات عمل الشركة قطاعات حيوية كتصنيع المنتجات الكيميائية وملحقاتها، والمنتجات البلاستيكية وملحقاتها، إضافة إلى المنتجات المعدنية ومواد البناء والمنتجات الدوائية وكذلك تصنيع المواد الغذائية وتعبئتها.

نحو تأسيس 30 شركة تابعة تغطي مختلف النشاطات الاستثمارية

وأوضح المهندس **صلاح الشامسي**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، "أنّ التفكير في تأسيس هذه الشركة جاء تجاوباً من الطلب المتنامي في القطاع الصناعي بدولة الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج العربي"، وأشار إلى أن الفرص

ملتقى القاهرة للاستثمار



مبنى الشركة

أحد مشاريع "القدرة القابضة"

الاستثمارية التي يزخر بها قطاع الصناعة تشجّع على الدخول في استثمارات يتوقع أن يكون لها دور كبير في تطوير وتعزيز هذا القطاع الحيوي الذي يعدّ ركناً أساسياً من أركان الاقتصاد الوطني. وعن أهمية الشركة الستراتيجية بين مجموعة الشركات، قال **الشامسي**: "لقد سعت "القدرة القابضة" منذ البداية لتكون الشريك الستراتيجي الأمثل في أبو ظبي، وما تأسيس هذه الشركة اليوم عبر تحالف مجموعة شركات محلية وإقليمية عملاقة إلاّ خير دليل على هذا التوجه".

يشار في هذا الصدد إلى أن شركة القدرة الصناعية تأتي كثمرة تعاون بين مجموعة شركات عملاقة تُعنى في الاستثمار بشكل عام والاستثمار في قطاع الصناعة بشكل خاص وهذه الشركات هي: "شركة القدرة القابضة وشركة قطر للصناعات التحويلية، وشركة الإمارات القابضة، وشركة دبي للاستثمار".

معدات وخدمات التكييف

إلى ذلك تمّ الإعلان عن تأسيس شركة أس كي أم – كيو، في أبو ظبي التي تُعنى بتقديم خدمات التكييف والتبريد، إضافة إلى تصنيع وإنتاج وتسويق وتوزيع مختلف آلات ومنتجات ومعدات التكييف المركزي. وتعدّ هذه الشركة ثمرة تحالف بين شركة القدرة القابضة، أبرز الشركات الوطنية التي تُعنى بالاستثمار، وكل من شركة أس كي أم للتكييف وهي شركة خليجية متميّزة يتنافس إنتاجها بقوة في دول الخليج والشرق الأوسط وآسيا، وتعتبر في مصاف الشركات العالمية في هذا المجال ولها مصنع رئيسي في الشارقة وآخر في السعودية وبين شركة إمارات للعلاقات والاستيراد والتصدير في أبو ظبي. وقد جاء الإعلان عن تأسيس هذه الشركة في إطار ستراتيجية العمل التي سبق وأعلنت عنها شركة القدرة القابضة والمتمثلة في تنويع قاعدة النشاطات الاقتصادية التي تغطيها بالإضافة إلى تعزيز تحالفاتها وشراكاتها الستراتيجية مع مختلف الشركات والمؤسسات الوطنية والإقليمية والدولية.

وستعمل الشركة التي أُعلن عن تأسيسها على إقامة مصنع للتكييف في منطقة مصفح الصناعية "إيكاد 2" في أبو ظبي، وعلى مساحة تصل إلى نحو 47 ألف متر مربع، حيث سيتولى المصنع إنتاج ما يقارب من 5 آلاف وحدة هواء، و30 ألف وحدة مراوح، إضافة إلى 500 وحدة تحكم في دفع الهواء خلال السنة التشغيلية الأولى، وسوف يزداد إنتاج هذه الوحدات بمعدل 20 في المئة سنوياً ليصل إلى 5 أضعاف ما هو عليه خلال السنوات الخمس المقبلة. كما ستعمل الشركة على توزيع وبيع وتسويق مختلف معدات وآلات التكييف وقطع غيارها، بالإضافة إلى تملّك وإدارة وتطوير مصانع إنتاج جميع أنواع معدات وآلات وقطع التكييف، وكذلك المبردات بالهواء والماء وأي أنواع أخرى من أجهزة ومعدات التبريد والتكييف.



ومشروع آخر...

وقال المهندس **الشامسي** أن تأسيس هذه الشركة يأتي في إطار الاستجابة لمتطلبات واحتياجات السوق المحلية والإقليمية قائلاً: "إن الطلب على أجهزة التكييف والتبريد إضافة إلى معدات ومنتجات وقطع غيار آلات التكييف، يشهد ارتفاعاً ملحوظاً نظراً للطفرة السكانية والعقارية والصناعية التي تشهدها الدولة بشكل عام، الأمر الذي يوجب توفير خدمات متكاملة تلبي هذه الاحتياجات المتزايدة؛ وأضاف: "إنّ هذه الشركة تعكس توجه إدارة شركة القدرة القابضة نحو تنويع مجالات العمل، والتوجّه نحو قطاع التصنيع بالتعاون مع شركات إقليمية ودولية لها خبرة في هذا المجال تعزيزاً لدور ومكانة "القدرة القابضة" كشريك ستراتيجي متميّز في إمارة أبو ظبي".

مكتب في المغرب

من جهة أخرى أعلنت شركة القدرة القابضة عزمها على افتتاح مكتب رسمي لها في المغرب، حيث سيمارس مختلف النشاطات التي تقوم بها الشركة في الإمارات، والتي تتنوّع ما بين الاستثمارات الصناعية والعقارية والبنى التحتية والخدمات. ■

رئيس اللجنة الاقتصادية في جمعية الصداقة المصرية اللبنانية

حدرج: مصر تتمتّع بمزايا تنافسية عدة


فؤاد حدرج

هو بين أوائل رجال الأعمال اللبنانيين الذين قدموا إلى مصر للاستثمار فيها، وفي وقت مبكر يرقى إلى أواسط سبعينات القرن الماضي. بل هو ربما، أول اللبنانيين الذين عملوا في قطاع صناعة الملابس.

إنه فؤاد حدرج رئيس اللجنة الاقتصادية في جمعية الصداقة المصرية اللبنانية لرجال الأعمال في مصر، وهو في الوقت نفسه رئيس نقابة أصحاب مصانع الألبسة في لبنان، وكان في وقت سابق عضواً في مجلس إدارة جمعية الصناعيين اللبنانيين.

لمناسبة انعقاد ملتقى القاهرة للاستثمار، وانعقاد اللقاء المصري اللبناني على هامشه، التقت "الاقتصاد والأعمال" رجل الأعمال اللبناني **فؤاد حدرج** الذي تحدث عن تجربته في مصر، وعن نظرته للمناخ الاستثماري فيها وللمزايا التفاضلية التي يتمتع بها الاقتصاد المصري.

البداية: 1976

يستهل حدرج حديثه عن البدايات فقال: "بدأنا العمل في مصر في العام 1977، أي مع بدايات الحرب في لبنان. كانت تلك الخطوة طبيعية لأنه كان لدينا زبائن كثر في مصر يتعاملون مع إنتاجنا في لبنان، وهم شجّعوني على المجيء إلى مصر نظراً إلى الظروف في لبنان.

وكانت مصر في تلك الفترة تشهد بداية عصر الانفتاح، وقد درسنا السوق وكانت منتجاتنا رائجة فيها. إلا أننا بدأنا في البداية بحجم متواضع لأننا كنا نعمل في البلدين، مصر ولبنان، ونمسك العصا من طرفيها، كما يقال، حيث ازدهر نشاطنا في البلدين في صناعة الملابس.

في التسعينات، اتخذنا القرار بالتوسع فزدنا حجم الإنتاج بشكل ملحوظ وأنشأنا المصنع الثاني على مساحة 12 ألف م^2، واستوردنا الماكينات الحديثة، ووصلنا في صناعة الملابس إلى مستوى متطور، وواكبنا التطورات الحاصلة في هذا المجال، وبدأ تركيزنا على التصدير بعد أن توافرت الظروف المناسبة لجهة توافر العمالة المدربة، وبدأ مناخ الاستثمار يتحسن عاماً بعد عام".

التصدير: 60 في المئة

واستمر حدرج في العمل موزعاً الإنتاج بين التصدير والسوق المحلية ويقول: "لدينا مصنع في المنطقة الحرة الخاصة بالتصدير وهو يمثل 60 في المئة، أما المصنع الآخر المحلي فكان يمثل 40 في المئة من الإنتاج وهو مخصص للسوق الداخلية. إلا أننا اتخذنا قراراً في العام 1995 قضى بالانسحاب من السوق المحلية ولجأنا إلى فتح محلات خاصة، وتمكنا وبفضل تراكم الخبرة والمتابعة من خلق ماركة تجارية (Brand) خاصة بالملابس هي اسم "بيلا دونا" والتي أصبح عمرها 10 سنوات. كنا تجار جملة وأصبح لدينا منتج خاص بمحلاتنا معروفاً جداً، ويتم تسويقه في البلاد العربية، لأنه بنوعية جيدة وبتصاميم مميزة حيث يعمل لدينا مصممون أجانب وكذلك مصممون عرب.

مدرسة لتصميم الأزياء

وخلال عمله في مصر حقق **فؤاد حدرج** خطوة نوعية باتت اليوم تشكل علامة فارقة، وتعتبر عملاً رائداً ستكون له نتائجه في المستقبل. يتحدث حدرج عن تلك الخطوة قائلاً: "في العام 1999 أسست في مصر أول مدرسة لتصميم الأزياء والملابس تحت اسم Chambre Syndical وهي مدرسة فرنسية تخضع لنقابة الملابس الجاهزة وتأسست في العام 1926، وقد استطعنا أن نجلب منها الـ Know How وننقله إلى مصر". ويذكر **حدرج** هنا الدور الذي لعبه الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** في تمكينه من الحصول على الترخيص بمسعى منه مع رئيس الوزراء السابق **د. عاطف عبيد** بعدما اطلع شخصياً من **حدرج** على أهمية هذه المدرسة، وعلى الكلفة التي يتكبدها من أجل إطلاقها.

ويتابع **حدرج**: "المدرسة أصبحت علامة فارقة. فالخريجون منها يتقاضون رواتب تراوح ما بين 3 و 4 و 5 آلاف جنيه. لقد تم تخريج 4 دفعات لغاية هذا العام من المدرسة التي هي بمثابة معهد عال، في البداية كان الطلاب محدودين. فقد بدأنا بـ 6 طلاب ثم 12 ثم 15 واليوم عندنا 40 طالباً، والصف الأول فيه 23 طالباً".

ويمضي قائلاً: "إن في هذه المدرسة مصلحة عربية، ومصلحة مصرية بالدرجة الأولى، ونحن علينا تحقيق شيء للبلد الذي نستثمر ونعيش فيه. وبالطبع فإن عدد الطلاب لا يكفي لتغطية رواتب المدرسين، ونحن نتحمل الأعباء لأنه يوجد مصممو أزياء في مصر، وأنا أدفع لمصممة أزياء أجنبية 35 ألف يورو مقابل عملها 60 يوماً في السنة. لذلك، ونظراً إلى اهتمامنا الجدي، فنحن في طور الحصول على ترخيص يحوّل المدرسة إلى جامعة تمنح شهادة البكالوريوس في تصميم الأزياء.

ومما لا شك فيه أن الوصول إلى تحقيق الماركة التجارية في أي مجال سواء كان صناعياً أم خدماتياً، يعكس مرحلة من النجاح ببعديها الإنتاجي (النوعية) والتسويقي فماذا يقول **فؤاد حدرج** عن ماركة "بيلا دونا"؟

"بالفعل وصلنا إلى مرحلة الـ Branding وهي ماركة ألبسة نسائية باتت معروفة ورائجة، وندخل في كل عام ونصف العام صنفاً (ITEM) جديداً. ولدينا أيضاً الـ T.Shirts والجينز. وللشركة 21 محلاً في مصر موزعة بين القاهرة والإسكندرية وطنطا والمنصورة، وهذه المحلات تحمل الخصائص نفسها ولديها "كاتالوك" واحد، ونقيم سنوياً حفلين لعرض الأزياء، وأصنافنا موجهة للشريحة المتوسطة وما فوق، وهي ذات نوعية عالية وأسعار معقولة. والسعر ليس شعبياً لكنه ليس مرتفعاً وننافس ماركات أوروبية مثل "زارا" و"مانغو" وغيرهما ونتوجه لافتتاح محلات في البلدان العربية بشخصية موحدة "فرانشايز".

وإنتاجنا مصري من حيث الخياطة والتفصيل، ويحتوي على قيمة مضافة عالية (في المصنع 400 موظف وعامل). نستورد المواد الأولية من الخارج ونستخدم القطن المصري في صنع بعض الملابس".

أما في لبنان..

ومع هذا المشوار الطويل في مصر (نحو 30 عاماً)، ماذا بقي من نشاط **فؤاد حدرج** الصناعي في لبنان؟ يقول: "مع الأسف أن الظروف أجبرتنا على تقليص نشاطنا تدريجياً نتيجة الكلفة العالية والمنافسة القوية. نحن لا نزال نصنع بعض الأصناف الأوروبية ولكن بكميات محدودة. وقد قلّصنا تبعاً لذلك عدد العمال من 250 إلى 50". ويضيف: "سنظل محافظين على الإنتاج في لبنان ولو بالحد الأدنى، ونأمل أن تتوافر ظروف أفضل وبيئة إنتاجية مناسبة، لأننا قادرون على العمل في مصر ولبنان بإنتاج متكامل. يمكن أن يغطي شرائح أوسع، وبلداناً أكثر".

اللبنانيون في مصر

يقول **فؤاد حدرج** وهو من أوائل القادمين إلى مصر ويواكب الوجود اللبناني فيها لاسيما لجهة الاستثمار: "كنت بين الأوائل الذين قدموا إلى مصر في مجال صناعة الملابس الجاهزة، وقد جاء بعدي كثيرون.

أما عن حجم استثمارات اللبنانيين في مصر فهو كبير وليست هناك أرقام إذ لا يمكن احتساب الاستثمار على أساس الرساميل التي خصصت عند التأسيس. فبالنسبة لي على سبيل المثال بدأت برأس مال 10 ملايين جنيه. بينما حجم استثماراتي اليوم يفوق هذا الرقم بكثير. ما يمكن قوله أن استثمارات اللبنانيين بلغت نحو ملياري دولار وفقاً لأرقام صدرت في وقت سابق، وفي تقديري الشخصي أن هذه الاستثمارات تفوق الـ 5 مليارات، ونحن نتحدث عن الشركات المسجلة في هيئة الاستثمار. وتتوزع هذه التوظيفات في قطاعات متنوعة بينها الملابس والمواد الغذائية والصناعات الورقية والسيراميك.

بدأت العمل في مصر منذ العام 1977 والمناخ الاستثماري في تحسن مطرد

الصناعة تحظى بدعم كبير لاسيما في مجالات التطوير والترويج

مزايا تفاضلية

ومن الطبيعي أن يصل الحديث مع **فؤاد حدرج** إلى تقييم تجربته في مصر بعد أن مضى عليها أكثر من ربع قرن. يقول: "لدى مصر مزايا تفاضلية عدة نذكر منها بصورة أساسية الآتي:

– سوق محلية كبيرة ذات حجم استهلاكي كبير.

– توافر العمالة المتنوعة وبأسعار تنافسية.

– ارتباط مصر باتفاقات تجارية عدة مع دول العالم بدءاً من أوروبا وأميركا وصولاً إلى بلدان أفريقية، فضلاً عن البلدان العربية.

– توافر العديد من الحوافز للمستثمرين لاسيما في مجال الصناعة نذكر منها:

أ – توافر الأراضي بتسهيلات كبيرة وبأسعار مخفوضة.

ب – كلفة البناء في مصر لا تزال رخيصة.

ج – حصول تطور كبير في الإدارة الجمركية وفي الموانئ.

د – دعم حكومي للصناعة في مجال التطوير الإداري والتقني وفي شراء الخبرة الفنية وفي مساعدة المؤسسات على المشاركة في المعارض في الخارج".

وينوّه حدرج في حديثه بجهود وزير المالية **د. يوسف بطرس غالي** الذي أحدث ثورة في المجال الضريبي (من 40 إلى 20 في المئة)، كما ينوّه بوزير الصناعة والتجارة **رشيد محمد رشيد** لاسيما لجهة جهوده في عقد الاتفاقات التجارية وفي رعاية النشاط الذي يقوم به مركز تحديث الصناعة. كما أشاد بوزير الاستثمار الذي يلعب دوراً حيوياً في مجال الترويج للاستثمار.

وخلص **حدرج** إلى القول أن مصر تشهد نهضة كبيرة وتحسناً مطرداً في المناخ الاستثماري وأن آثار هذه الجهود ستبرز بصورة جلية خلال الـ 5 و 6 سنوات المقبلة.

المعوقات

ولكن لا تزال هناك معوقات تقف أمام النشاط الاستثماري؟ يقول **حدرج**: "لا بد في هذا المجال من الإشارة إلى الجهود المطلوبة في مجال التنمية البشرية، وإلى إعادة النظر بمناهج التعليم وخصوصاً التعليم المهني بالذات الذي ما زال دون المستوى العالمي. ولقد أثرت هذا الموضوع مع وزير الاستثمار **د. محمود محي الدين** الذي أفادني بأن هناك عملاً يتم في صدد وضع مناهج تعليمية جديدة. من هنا وجوب التركيز على العنصر البشري وإدخال التكنولوجيا إلى المدارس المهنية. وبالطبع هذه المسألة لا تتم معالجتها بين ليلة وضحاها لأنها تحتاج إلى وقت، ولكنها أيضاً تحتاج إلى قرار سياسي وإلى تصميم.

وفي مجال آخر يشير **حدرج** إلى المسألة المتعلقة بالقضاء ومشكلة البطء في البت بالقضايا الاقتصادية، لكنه أشار إلى أنه تم إنشاء محاكم اقتصادية تستطيع أن تسهم في تقصير مدة التقاضي والبت بالقضايا بصورة أسرع.

وأخيراً يلفت **حدرج** إلى مسألة الشيكات، حيث لا يزال الشيك في مصر يعتبر بأنه بمثابة سند، وليس وسيلة دفع لها أصولها كما هو حاصل في العديد من البلدان الأخرى. ■

العلاقات الاقتصادية المصرية اللبنانية

التبادل التجاري يواجه معوقات

بين لبنان ومصر علاقات قديمة وتاريخية مميزة ومتنوعة لم تقتصر على الحكومات والقيادات بين البلدان بل شملت الشعبين اللذين يتبادلان المحبة والصداقة والعلاقات الشخصية، والتفاعل الحضاري والثقافي بمختلف وجوهه.

وعلى مدى عقود عدة سابقة لاستقلال البلدين كانت هناك علاقات مميزة تربط الشعبين، ثم ارتبط البلدان بعلاقات سياسية كانت على الدوام وطيدة وقائمة على التعاون والتفاهم المتبادلين.

غير أن العلاقات الاقتصادية بين البلدين – وهذا هو مضمون هذا الموضوع – لم تكن يوماً بمستوى العلاقات السياسية والأخوية، بل كانت أدنى بكثير، ويمكن القول أنها متواضعة مقارنة بما ينبغي أن تكون، ومقارنة كذلك، وهذا هو الأهم، بالإمكانات المتاحة للتعاون الاقتصادي في شتى المجالات.

العلاقات التجارية

تمّ التوقيع على أول اتفاق تجاري بين البلدين في العام 1951 ثم تم تعديله في 1959 وتالياً في 1992. وقد استعيض عن الاتفاق بالتوقيع على اتفاقية البرنامج التنفيذي لدعم التبادل التجاري بين لبنان ومصر في إطار اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية في العام 1998، ويرتبط البلدان باتفاقات عدة تتناول قطاعات غير تجارية بينها:

اتفاق وقّع عام 1956، تسوية التعويضات المستحقة للرعايا اللبنانيين 1964، بروتوكول دفع التعويضات 1965، اتفاق بشأن المواصلات السلكية واللاسلكية بين لبنان وسورية ومصر 1971، التعاون الفني وتنظيم نقل الأيدي العاملة 1994، تنشيط وحماية الاستثمارات المتبادلة 1996، تفادي الازدواج الضريبي 1996، الاتفاق الخاص بالثقافة والتعليم العالي 1996، الاتفاقية القضائية التي أبرمت في 1998، التعاون العلمي والفني في مجال المواصفات والمقاييس 1998.

إلا أن هناك اتفاقين أساسيين لم يتم إبرامهما بعد وهما: اتفاق تنفيذي حول الاعتراف المتبادل بشهادات المطابقة، واتفاق بشأن قيام منطقة حرة بين البلدين.

وفي مارس 1996 تمّ التوقيع على إنشاء اللجنة العليا اللبنانية المصرية المشتركة التي عقدت بعد ذلك أربعة اجتماعات كان آخرها في يونيو 2001 في القاهرة.

التبادل التجاري

ورغم هذه الاجتماعات واللجان المشتركة والتوصيات التي صدرت عنها، فإن التبادل التجاري بقي متواضعاً وحقق نمواً في السنوات الماضية.

فقد ارتفعت قيمة الصادرات المصرية إلى لبنان من 134 مليون دولار في العام 2002 إلى 303 ملايين في العام 2005، أي بزيادة نسبتها 226 في المئة.

وارتفعت قيمة صادرات لبنان من 28 مليون دولار في العام 2002 إلى 55 مليوناً في العام 2005، أي بزيادة نسبتها 95,4 في المئة.

وتبين أن العجز التجاري هو لصالح مصر وبنسبة كبيرة، حيث أن الصادرات اللبنانية تشكّل نسبة 18 في المئة من الصادرات المصرية حسب أرقام 2005.

العلاقات الإقتصادية بين البلدين ليست بمستوى العلاقات السياسية الأخوية

ويلاحظ أن صادرات لبنان إلى مصر لم تتغير كثيراً بالنسبة إلى أنواع السلع المصدرة على الرغم من انتهاء فترة الحظر على استيراد السلع اللبنانية التي قضت عليها اتفاقية "البرنامج التنفيذي" (راجع الجدول 1).

والواقع أنه وخلال التطبيق، برزت مشاكل حالت دون تصدير بعض السلع اللبنانية إلى مصر لأسباب مختلفة، تارة بيروقراطية وطوراً لها علاقة بمسألة تحديد المنشأ.

وطاولت هذه المشاكل صادرات عدة مثل المكسرات ومعدات الإنارة وبعض الألبسة.

المعوقات والحلول

وفي تقرير خاص حول العلاقات المصرية اللبنانية تمت الإشارة إلى معوقات أساسية تتمثل في الآتي:

أولاً: عدم الاتفاق بصورة نهائية وموضوعية وشفافة بالنسبة لتحديد جهات الاعتماد بين البلدين.

ثانياً: عدم وضوح الإجراءات التنفيذية بالنسبة لشهادات المنشأ.

ثالثاً: عدم وضع الإجراءات التنفيذية بالنسبة لمعايير الجودة.

أما الحلول فقد اقترح التقرير الآتي:

أولاً: بالنسبة لجهات الاعتماد

تمّ في العام 2000، وفي إطار اجتماعات اللجنة العليا المشتركة، التوقيع على مذكرة تفاهم بين وزارة الصناعة اللبنانية ووزارة الصناعة المصرية اتفق الطرفان بموجبها على "التنسيق" بين جهات الاعتماد في كلا البلدين وعلى دعم التعاون في ما بينهما

بإجراء عمليات تقييم متبادلة بما يسهل التعاون وتحقيق الاعتراف المتبادل في أقرب وقت ممكن. وأكدت اللجنة العليا المشتركة وكذلك اللجنة التجارية المشتركة في جميع اجتماعاتها على ضرورة تنفيذ مضمون هذه المذكرة.

إلا أنه ورغم انقضاء نحو خمس سنوات على توقيع مذكرة التفاهم هذه فإنها ما زالت من دون تنفيذ ما ترك المجال واسعاً لاجتهادات بيروقراطية تعيق عمليات التبادل التجاري بين البلدين.

لذلك نقترح أن يتم الطلب إلى الجانب المصري بتحديد جهات الاعتماد من جهته، أي الجهة الموحدة المخوّلة إصدار شهادات المطابقة خصوصاً وأن الجانب اللبناني قد سمّى معهد البحوث الصناعية التابع لوزارة الصناعة كجهة رسمية لهذه الغاية.

ونرى أن يتم التوقيع بأقرب فرصة ممكنة على اتفاقية بين معهد البحوث اللبنانية عن الجانب اللبناني وبين الجهة المعنية عن الجانب المصري تنص في ما تنص على الأمور الأساسية التالية:

1– تبادل الاعتراف بشهادات المطابقة الصادرة عن معهد البحوث الصناعية في لبنان وعن الجهة المعنية في مصر.

2– يقوم المسؤولون في جهتي الاعتماد بوضع الإجراءات التنفيذية المفصلة لآلية منح شهادات الاعتماد.

3– يقوم الجانبان مرة في السنة على الأقل بمراجعة وتدقيق الإجراءات المنفذة في مجال منح شهادة المطابقة لدى كل منهما بهدف تبسيطها من دون التأثير في موثوقيتها.

وفي هذا المجال يمكن اعتماد الآلية المطبقة مع كل من الأردن وسورية.

الميزان التجاري بين البلدين فائض لصالح مصر

جدول الرقم 1

السلع اللبنانية المصدرة إلى مصر والتي تبلغ قيمة المصدر منها مليون دولار أميركي وما فوق للفترة 2002–2005

HS	الصنف	2002	2003	2004	2005
08	فواكه وثمار صالحة للأكل	4	3	8	9
19	محضرات حبوب	0	0	0	1
24	تبغ ومصنوعاته	0	0	4	2
34	صابون ومنظفات	0	1	2	3
39	لدائن ومصنوعاتها	4	4	7	0
41	جلود خام أو مدبوغة	1	1	0	0
44	خشب ومصنوعاته	3	1	0	0
48	ورق وكرتون ومصنوعاتها	5	6	3	2
49	منتجات دور النشر	2	2	2	2
55	ألياف تركيبية واصطناعية	1	0	1	1
62	ألبسة غير مصنرة	0	0	0	1
68	مصنوعات من حجر أو إسمنت	0	1	0	1
70	زجاج ومصنوعاته	1	0	2	5
73	مصنوعات من حديد	0	0	0	1
76	ألمنيوم ومصنوعاته	1	1	1	1
83	أصناف من معادن عادية	0	1	0	1
84	مراجل	2	2	2	4
85	آلات وأجهزة كهربائية	0	0	0	1
94	أثاث للطب والجراحة	0	0	0	1
78	رصاص ومصنوعاته	0	0	1	1
87	عربات جرارة	0	0	1	1
23	بقايا ونفايات الأغذية	1	3	1	0
	المجموع	24	26	34	38
	المجموع العام للصادرات	28	28	40	55

المصدر: المديرية العامة للجمارك

ثانياً: بالنسبة لشهادات المنشأ

ترتكز الاتفاقية الثنائية على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية. وهي تنص على اعتبار السلعة عربية المنشأ لأغراض تطبيق الاتفاقية إذا توفرت بالسلعة قواعد المنشأ التي أقرّها المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي خصوصاً لجهة أن لا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدول الطرف للاتفاقية عن 40 في المئة من القيمة النهائية للسلعة عند إتمام إنتاجها (المادة 9).

ومن أبرز ما تنص عليه القواعد العامة المقررة للمنشأ العربي لأغراض تطبيق الاتفاقية أيضاً ما يلي: "القاعدة 10" والتي تنص:

"يجب أن لا يؤدي تطبيق قواعد المنشأ العربية في حد ذاتها إلى إيجاد آثار تقييدية أو مشوهة للتجارة العربية أو مخلة بها ولا تفرض شروطاً صارمة غير ضرورية تتطلب الإيفاء بشروط معينة لا تتعلق بالتصنيع كشرط أساسي لتحديد الإيفاء".

ومن الملاحظ عند التطبيق العملي أن هذا الشرط غالباً ما يتم تجاهله أو الالتفاف حوله وأنه كثيراً ما تعمد السلطات الجمركية من كلا البلدين إلى وضع بعض الشروط التعجيزية صناعياً". مثلاً أن يفرض دمغ صنع في لبنان (أو في مصر) على كل قطعة يتم تبادلها. إن هذا الشرط غير قابل للتحقيق بالنسبة الى العديد من السلع مثل: الصفيح المعدني، الأواني الزجاجية، الأسلاك وغيرها. إضافة إلى ذلك فإن الكميات

المتبادلة من هذه السلع لا تبرر الكلفة التي يتطلبها إعداد قوالب خاص من جهة، كما وأنه حتى في حال تأمين القوالب فإن الدمغة المطلوبة تعطل استعمال السلعة ما يشكل خسائر غير مبررة.

كما نصت القاعدة 11 من قواعد المنشأ المقررة على ما يلي:

"تطبّق قواعد المنشأ الخاصة بكل دولة عربية بطريقة منسقة، موحّدة ومنصفة ومعقولة"

ونصت المادة 19 في الفقرة (ب) منها على التالي:

"يمكن للسلطة المختصة من أحد الأطراف أن تطلب من نظيرتها في البلد الآخر القيام بمراجعة لاحقة أولية لبيانات شهادات المنشأ مبنية في طلبها على العناصر التي تستدعي إيضاحات إضافية. وفي هذه الحال يسمح بدخول البضائع المتعلقة بشهادة المنشأ موضوع المراجعة اللاحقة إلى البلد المستورد مع تقديم ضمانة (قابل للاسترجاع) للرسوم والضرائب المستحقة طبقاً للترتيبات المعمول بها في البلد المستورد"

من الملاحظ أنه بالنسبة للسلطات المصرية بشكل خاص فإن هذا المبدأ لا يطبّق بصورة صحيحة في العديد من الحالات.

المطلوب في هذا المجال عقد اجتماع مشترك للسلطات الجمركية، وفق ما أوصت به اللجنة التجارية المشتركة في اجتماعها في القاهرة، وبمشاركة من الجهات المخولة إصدار شهادات المنشأ في كلا البلدين للاتفاق بصورة خاصة على طريقة موحّدة لاحتساب القيمة المضافة، واعتبار تصديق الجهات المختصة في كلا البلدين كافياً ولا يترك مجالاً للاستنساب من قبل الموظفين على منافذ الدخول.

"ثالثاً" بالنسبة لمعايير الجودة

تمّ التوقيع على اتفاق حول "التعاون العلمي والفني في مجالات المواصفات والمقاييس ومراقبة الجودة بين مؤسسة المقاييس والمواصفات اللبنانية والهيئة المصرية العامة للتوحيد القياسي وجودة الإنتاج وذلك بتاريخ 1998/9/10، إلا أن هذا الاتفاق لم يجد طريقه إلى حيز التنفيذ لتاريخه، ما يتطلب عقد اجتماع لوضع الآلية العملية لوضعه موضع التنفيذ. ■

الجدول الرقم 2
السلع المستوردة من مصر إلى لبنان
والتي تبلغ قيمة المستورد منها مليون دولار أميركي وما فوق
(القيمة بملايين الدولارات الأميركية)

الفصل	الصنف	2002	2003	2004	2005
2	لحوم وأحشاء وأطراف للأكل	2	0	0	0
3	أسماك وقشريات ورخوات	2	2	3	3
4	ألبان ومنتجاتها وبيض طيور عسل	2	4	8	9
5	منتجات حيوانية أخرى	2	0	0	0
6	أشجار ونباتات أخرى	1	0	0	0
7	خضر ونباتات صالحة للأكل	12	12	12	13
8	فواكه وثمار صالحة للأكل	1	1	1	1
9	بن وشاي	3	2	2	2
10	حبوب	4	6	8	9
12	حبوب وأثمار زيتية وبزور	1	1	1	2
15	شحوم ودهون وزيوت	7	7	12	8
17	سكر ومصنوعات سكرية	0	0	0	1
18	كاكاو ومحضراته	1	1	3	4
19	محضرات حبوب ودقيق	2	1	1	1
20	محضرات خضر وفواكه	1	1	1	2
21	محضرات غذائية منوعة	6	9	8	8
22	مشروبات وسوائل	0	1	1	1
23	بقايا ونفايات الأغذية	0	2	4	4
24	تبغ وأبدال التبغ مصنعة	2	3	2	2
25	ملح-كبريت-إسمنت	1	2	3	3
27	وقود معدني، زيوت معدنية ومنتجات تقطيرها	22	20	88	37
28	منتجات كيميائية غير عضوية ومركبات عضوية أو غير عضوية	1	1	1	2
29	منتجات كيميائية عضوية	0	1	0	1
30	منتجات الصيدلة	1	0	1	2
33	زيوت ومستحضرات تطرية وتجميل	4	3	4	5
34	صابون وغواسل عضوية	15	16	22	23
39	لدائن ومصنوعاتها	2	3	6	9
40	مطاط ومصنوعاته	1	1	1	0
48	ورق وكرتون ومصنوعاتهما	5	6	6	7
49	منتجات دور النشر	1	1	1	1
52	قطن	1	1	1	0
55	ألياف تركيبية واصطناعية	0	1	1	1
57	سجاد وأغطية أرض نسجية	1	0	0	0
68	مصنوعات من حجر أو إسمنت	0	0	1	1
69	منتجات من خزف	0	1	5	10
72	حديد صب وحديد وصلب	13	37	50	91
73	مصنوعات من حديد أو صلب	1	1	1	2
74	نحاس ومصنوعاته	14	16	22	25
84	مفاعلات أو مراجل	1	2	3	3
94	أثاث	2	3	4	4
	المجموع	121	145	290	280

ملتقى القاهرة للاستثمار

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
RIYADH
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
Al Nimr Center,Al Olayah Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 462 6866 / 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 105
TEL: + 966 2 651 9465
FAX: + 966 2 651 9465

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2430698

QATAR

Al-Iktissad Wal-Aamal
office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout ,Doha , Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44-207 592 8325
FAX: + 44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index


نأخذكم إلى آفاق غير مكتشفة